Marshall Sahlins



Economía de la Edad de Piedra

AKAL / UNIVERSITARIA

Muchos de los ensayos contenidos en este volumen los escribí en distintas oportunidades durante los últimos diez años. Otros fueron escritos especialmente para esta publicación. Todos ellos fueron concebidos y reunidos aquí en la esperanza de constituir una antropología económica, es decir, algo distinto de las interpretaciones prácticas de las economías y las sociedades primitivas. Es inevitable que este libro se inscriba en la controversia antropológica actual entre las corrientes «formalistas» y «sustantivista» de la teoría económica.

El debate formalista-sustantivista, endémico en Economía durante más de un siglo, parece, sin embargo, carecer de historia, ya que aparentemente nada ha cambiado desde que Karl Marx definió los puntos fundamentales en contraposición a Adam Smith (cf. Althusser y otros, 1966, Vol. 2). Con todo, su nueva encarnación bajo la forma de la Antropología ha destacado otros aspectos de la discusión. Si en un principio el problema fue la «antropología ingenua» de la economía, se trata hoy de la «economía ingenua» de la antropología. «Formalismo frente a sustantivismo» se reduce a la siguiente opción teórica: entre los modelos prefabricados de la Economía ortodoxa, en especial la «microeconomía», aceptados como universalmente válidos y aplicables *grosso modo* a las sociedades primitivas y la necesidad —suponiendo que la posición formalista sea infundada— de desarrollar un nuevo análisis más apropiado para las sociedades históricas en cuestión y para la historia intelectual de la Antropología.



2" Edición

Traducción al castellano de Emilio Muñiz y Erna Rosa Fondevila

Ramón Akal González
Lorenza Correa, 13. Madrid-20
Teléfonos: 450 0217 - 450 02 87
I.S.B.N.: 84-7339-280-9
Depósito legal: M-27.113-1983
Impreso en Técnicas Gráficas, S.L.
Las Matas, 5 - Madrid-29

MARSHALL SAHLINS

ECONOMÍA
DE LA EDAD DE PIEDRA

AKAL EDITOR

RECONOCIMIENTOS

Agradezco en especial a dos instituciones y al excelente equipo de profesionales que congregan, la ayuda y las facilidades que me han proporcionado en las etapas más críticas de mi investigación y en la redacción de este libro. Durante el período 1963-64 se me asignó una beca en el Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences (Palo Alto). En el período 1967-69 obtuve un despacho y el libre acceso al Laboratoire d'Anthropologie Sociale du Collége de Trance (París). Aunque mi cargo en el Laboratoire no era oficial, el Sr. Claude Lévi-Strauss, su director, me recibió con deferencia y generosidad tales que su retribución me parecería siempre insuficiente si alguna vez él visitara mi ciudad.

Una beca John Simón Guggenheim durante mi primer año en París (1967-68) y otra del Social Science Research Council Faculty Research (1958-61) significaron también una importante ayuda durante el período de gestación de estos ensayos.

Fue ésa una época tan plena y tan rica en encuentros intelectuales valiosos, que me resultaría imposible mencionar a todos los colegas y estudiantas que, de uno u otro modo, influyeron en el desarrollo de este trabajo. Sin embargo, de esos tres años de amistad y discusión, haré una excepción con tres nombres: Remo Guidieri, Elman Service y Eric Wolf, cuyas ideas y críticas siempre alentadoras han sido de un valor inestimable tanto para mí como para mi trabajo.

Algunos de estos ensayos han sido publicados total o parcialmente en sus versiones originales o en traducciones durante los últimos años. «La sociedad opulenta primitiva» apareció en versión abreviada bajo el título «La premiere société d'abondance», *en* Les Temps Modernes (núm. 268, octubre 1968, 641-80). *La primera parte del capítulo 4 se publicó originariamente como «El espíritu del don» en* Echanges et Communications *(Jean Pouillon y P. Maranda, compiladores, La Haya, Mouton, 1969). La segunda parte de ese mismo capítulo apareció como «Filosofía política del* Essai sur le don» *en* L'Homme *(Vol. 8(4], 1968, 5-17).* «Acerca de la Sociología del intercambio primitivo» se publicó por primera vez en «The Relevance of Models for Social Anthropology» (M. Banton, comp., Londres: Tavis-

tock [ASA Monographs, 1], 1965). Agradezco a los editores de todos los artículos mencionados por permitir la reproducción de los mismos.

«La diplomacia del comercio primitivo», publicado por primera vez en Essays in Economic Anthropology *(June Helm, comp., Seattle: American Ethnological Society, 1965), ha sido corregido en su totalidad para el presente libro.*

INTRODUCCIÓN

Muchos de los ensayos contenidos en este volumen los escribí en distintas oportunidades durante los últimos diez años. Otros fueron escritos especialmente para esta publicación. Todos ellos fueron concebidos y reunidos aquí en la esperanza de constituir una antropología económica, es decir, algo distinto de las interpretaciones prácticas de las economías y las sociedades primitivas. Es inevitable que este libro se inscriba en la controversia antropológica actual entre las corrientes «formalistas» y «sustantivista» de la teoría económica.

El debate formalista-sustantivista, endémico en Economía durante más de un siglo, parece, sin embargo, carecer de historia, ya que aparentemente nada ha cambiado desde que Karl Marx definió los puntos fundamentales en contraposición a Adam Smith (cf. Althusser y otros, 1966, Vol. 2). Con todo, su nueva encarnación bajo la forma de la Antropología ha destacado otros aspectos de la discusión. Si en un principio el problema fue la «antropología ingenua» de la economía, se trata hoy de la «economía ingenua» de la antropología. «Formalismo frente a sustantivismo» se reduce a la siguiente opción teórica: entre los modelos prefabricados de la Economía ortodoxa, en especial la «microeconomía», aceptados como umversalmente válidos y aplicables grosso modo *a las sociedades primitivas y la necesidad —suponiendo que la posición formalista sea infundada— de desarrollar un nuevo análisis más apropiado para las sociedades históricas en cuestión y para la historia intelectual de la Antropología. En términos generales, se trata de una opción entre la perspectiva del Comercio, ya que el método formalista se inclina a considerar a las economías primitivas como versiones subdesarrolladas de la nuestra, y un estudio culturalista que por cuestiones de principios valora a las diferentes sociedades por lo que son.*

La solución no está a la vista, nada permite aplicar la feliz solución académica de que «la respuesta debe encontrarse en algún lugar intermedio». Este libro es sustantivista. Se apoya así en una estructura familiar: la que proporcionan las categorías sustantivistas tradicionales. Los primeros ensayos tienen que ver con la producción: «La sociedad opu-

lenta primitiva» y «La modalidad doméstica de la producción». (Este último fue dividido en dos secciones por razones prácticas, esas secciones son los capítulos 2 y 3, pero ambos desarrollan un mismo tema). Los capítulos siguientes se ocupan de la distribución y del intercambio: «El espíritu del don», «Acerca de la sociología del intercambio primitivo». Pero, dado que la exposición es al mismo tiempo una oposición, esta secuencia alberga también una estrategia de debate más oculta. El primero de esos capítulos acepta la polémica en términos formalistas. «La sociedad opulenta primitiva» no opone reparos a la concepción común de la «economía» como una relación entre medios y fines; se limita a negar que los cazadores encuentren una disparidad importante entre ambos. Los ensayos que se presentan a continuación, sin embargo, abandonan definitivamente esta concepción capitalista e individualista del objeto económico. La «economía» se convierte en una categoría de la cultura más que de la conducta, más cercana a la política y a la religión que a la racionalidad o a la prudencia. Ya no se trata de actividades que sirvan a las necesidades individuales, sino del proceso vital esencial de la sociedad. Luego, el capítulo final vuelve a la ortodoxia económica, pero a sus problemas y no a su problemática. Al final, la intención es hacer que la perspectiva antropológica lleve al campo de acción de la microeconomía, la explicación del valor de intercambio.

A lo largo de todos los capítulos, el libro tiene un solo objetivo muy modesto: simplemente perpetuar la posibilidad de una economía antropológica mediante algunos ejemplos concretos. En una entrega reciente de Current Anthropology, *un portavoz de la posición contraria anunció, aparentemente sin cargos de conciencia, la muerte prematura de la economía sustantivista.*

> La palabrería malgastada en este debate no le confiere peso intelectual. Desde los comienzos, los sustantivistas (representados por los merecidamente famosos trabajos de Polanyi y otros) se mantuvieron heroicamente en el desorden y el error. El hecho de que hayamos podido descubrir en tan sólo seis años en qué consistía el error es un tributo a la madurez de la antropología económica. El trabajo..., escrito por Cook (1966) al licenciarse, termina limpiamente con la controversia... Sin embargo, siendo la ciencia social el tipo de empresa que es [!], resulta virtualmente imposible enunciar una hipótesis estéril, inservible u ofuscante, y es de esperar que la próxima generación de creadores, con un alto grado de confusión, resuciten de algún modo la concepción sustantivista de la economía.
>
> *(Nash,* 1967, pág. 250.)

¿Cómo describir entonces el presente trabajo que no pertenece a ese segundo advenimiento ni conserva el menor

vestigio de inmortalidad? Sólo nos queda esperar que haya habido algún error. Tal vez como sucedió con Mark Twain en una circunstancia similar, los informes sobre la muerte del sustantivismo fueron de una exasperación atroz.

De todos modos me guardaré muy bien de resucitarlo embarcándome en una discusión metodológica. Lo que últimamente se ha escrito sobre «antropología económica» ya está saturado de consideraciones al respecto, y aunque muchos de los argumentos parecen un modelo de buen sentido, el efecto final de todos ellos ha sido confirmar a cada uno en su prejuicio original. («Quien haya sido convencido contra su voluntad / en su primera opinión se mantendrá.»). La razón ha demostrado ser un arbitro ineficaz. Mientras tanto, el aburrimiento hace que cada vez sea menor el número de espectadores de este debate, y los que quedan incitan a algunos de los participantes principales a que se declaren dispuestos a ponerse al trabajo. Ese es también el espíritu de este libro. Oficialmente, como participante de una disciplina que se considera a sí misma como una ciencia, prefiero dejar que sean los ensayos mismos quienes zanjen esta cuestión, en la creencia de que ellos explicarán mejor las cosas que cualquier forma de competición teórica. Este es el procedimiento tradicional y saludable: dejemos que salgan todas las flores y veremos cuáles son las que dan fruto.

Debo confesar, sin embargo, que la posición oficial no es la que más me convence. Me parece que esta trama de metáforas tomadas de las ciencias naturales y disfrazadas de «ciencia social», esta antropología, ha demostrado tan poca capacidad para llegar a un acuerdo tanto acerca de la adecuación empírica de una teoría como de su suficiencia lógica, ya que a diferencia de la matemática donde, como ya lo dijo Hobbes hace tiempo, «la verdad y los intereses del hombre no se oponen», en la ciencia social no hay nada que no se preste a la controversia puesto que ella «compara a los hombres y entra en la consideración de sus derechos y sus beneficios», por eso «siempre que la razón se oponga al hombre, el hombre se opondrá a la razón». Las diferencias decisivas entre el formalismo y el sustantivismo, siempre que sea su aceptación lo que se ponga en tela de juicio, sin llegar a cuestionar su verdad, son de naturaleza ideológica. Como encarnación de la sabiduría de las categorías burguesas originales, la economía formal se desarrolla puertas adentro como una ideología y puertas afuera como un etnocentrismo. Como antagonista del sustantivismo, extrae su potencia de su profunda compatibilidad con la sociedad burguesa, lo cual no significa de ningún modo negar que el conflicto entre formalismo y sustantivismo pueda convertirse en un enfrentamiento de (dos) ideologías.

Cuando los primeros físicos y astrónomos, trabajando a la sombra de los dogmas eclesiásticos establecidos, se encomendaban a Dios y a su Soberano, sabían muy bien lo que hacían. El presente trabajo se desenvuelve dentro de la misma contradicción: no es la ilusión de que los dogmas sean flexibles, sino de que los dioses sean justos. Las diferencias político-ideológicas entre el pensamiento formal y el antropológico pueden muy bien ignorarse al escribir, pero eso no hace que graviten menos sobre los resultados. Nos dicen que el sustantivismo ha muerto. Puede que políticamente, al menos para cierta parte del mundo, sea cierto; la flor fue cortada cuando era todavía un capullo. También es válido suponer que la economía burguesa está destinada, por designios de la historia, a correr la misma suerte de la sociedad que la nutrió. De todos modos no es la antropología actual quien debe decidirlo. Nuestra categoría de ciencia basta al menos para saber que esa es una prerrogativa de la sociedad, y también de los hijos académicos del cielo que ejercen su mandato. Mientras tanto, cultivamos nuestros jardines esperando que los dioses nos envíen la lluvia o que, como los de ciertas tribus de la Nueva Guinea, orinen sobre nosotros.

1. LA SOCIEDAD OPULENTA PRIMITIVA

Si la economía es la ciencia de las épocas sombrías, el estudio de las economías de la caza y la recolección debe ser su rama más importante. Nuestros manuales de economía, casi en su totalidad partidarios declarados de la idea de que la vida fue dura y difícil durante el paleolítico, coinciden en transmitir una sensación de fatalismo, dejando a la imaginación del lector que adivine no sólo cómo lograban subsistir los cazadores, sino también si aquello era vida, después de todo. El fantasma del hambre acecha al cazador a lo largo de estas páginas. Se dice que su incompetencia técnica le impone una labor continua que apenas le permite sobrevivir, y que por lo tanto no le proporciona excedentes ni le deja descansar, y mucho menos arribar al «ocio» para «crear cultura». Sin embargo, para todos sus esfuerzos, el cazador emplea los niveles termodinámicos más bajos: menos energía *per cápita* y por año que cualquier otro modo de producción. Y en los tratados sobre desarrollo económico está condenado a desempeñar el papel de mal ejemplo: la llamada «economía de subsistencia».

El saber tradicional es siempre refractario. Se ve uno obligado a oponérsele de una manera polémica, a expresar las revisiones necesarias dialécticamente. En efecto, cuando se encara el análisis de la situación se desemboca en la certeza de que esa fue la sociedad opulenta primitiva. De manera paradójica, esta aseveración conduce a otra conclusión útil e inesperada. Para la opinión general, una sociedad opulenta es aquella en la que se satisfacen con facilidad todas las necesidades materiales de sus componentes. Asegurar que los cazadores eran opulentos significa negar entonces que la condición humana es una tragedia decretada donde el hombre está prisionero de la ardua labor que significa la perpetua disparidad entre sus carencias ilimitadas y la insuficiencia de sus medios.

Es que a la opulencia se puede llegar por dos caminos diferentes. Las necesidades pueden ser «fácilmente satisfechas» o bien produciendo mucho, o bien deseando poco. La concepción más difundida, al modo de Galbraith, se basa en supuestos particularmente apropiados a la economía de mercado: que las necesidades del hombre son grandes, por no

decir infinitas, mientras que sus medios son limitados, aunque pueden aumentar. Es así que la brecha que se produce entre medios y fines puede reducirse mediante la productividad industrial, al menos hasta hacer que los «productos de primera necesidad» se vuelvan abundantes. Pero existe también un camino Zen hacia la opulencia por parte de premisas algo diferentes de las nuestras: que las necesidades materiales humanas son finitas y escasas y los medios técnicos, inalterables pero por regla general adecuados. Adoptando la estrategia Zen, un pueblo puede gozar de una abundancia material incomparable... con un bajo nivel de vida.

Esta es, a mi parecer, la mejor manera de describir a los cazadores y la que ayuda a explicar algunas de sus conductas económicas más curiosas: por ejemplo, su «prodigalidad», es decir, la inclinación a consumir rápidamente todas las reservas de que disponen como si no dudaran ni un momento de poder conseguir más. Libres de las obsesiones de escasez características del mercado, es posible hablar mucho más de abundancia respecto de las inclinaciones económicas de los cazadores que de las nuestras. Destutt de Tracy, con todo lo «burgués doctrinario de sangre de horchata» que haya podido ser, por lo menos obtuvo el acuerdo de Marx respecto de su observación acerca de que «en las naciones pobres las personas se sienten cómodas», mientras que en las naciones ricas «son pobres en su mayor parte».

Esto no significa negar que una economía anterior a la agricultura opere bajo graves compulsiones, sino solamente insistir, basándonos en la evidencia que nos proporcionan los cazadores y recolectores modernos, que por lo general se logra una buena adecuación. Una vez reunida la evidencia volveré a las dificultades reales de una economía de caza y recolección, las cuales no se encuentran correctamente detalladas en las concepciones corrientes de la pobreza paleolítica.

ORIGEN DEL ERROR

«Una mera economía de subsistencia», «tiempo libre limitado salvo en circunstancias excepcionales», «demanda incesante de alimentos», recursos naturales «magros y en los que sólo se puede tener una confianza relativa», «ausencia de excedente económico», «máximo de energía por parte del mayor número de personas»: así reza, en general, la opinión antropológica respecto de la caza y la recolección.

> Los aborígenes australianos constituyen un ejemplo clásico de pueblo cuyos recursos económicos figuran entre los más escasos. En muchos lugares su habitat es incluso más inhós-

> pito que el de los bosquimanos, aunque puede resultar falso respecto de la parte norte... Una tabla de los alimentos que los aborígenes del noroeste de Queensland central obtienen en el lugar que habitan resultará ejemplificadora... La variedad de esta lista puede impresionar, pero no debemos dejarnos engañar pensando que la variedad indica abundancia, ya que las cantidades disponibles de cada elemento son tan escasas que únicamente una dedicación intensísima hace posible la supervivencia (Herskovits, 1958, págs. 68-69).

O también, con referencia a los cazadores de Sudamérica:

> Los cazadores nómadas y los recolectores, a duras penas cubren las necesidades mínimas de subsistencia y a menudo están muy por debajo del mínimo necesario. Un reflejo de ello es la escasa densidad de población que arroja la cifra de una persona por 250 o 500 kilómetros cuadrados. La constante movilización en busca de alimentos los privó, a todas luces, de horas de ocio para dedicarlas a actividades no relacionadas con la subsistencia que revistan cierta importancia, además, podían llevar consigo una cantidad exigua de lo que manufacturasen en los momentos de esparcimiento. La adecuación de la producción significaba para ellos la supervivencia física y rara vez tenían productos o tiempo de más (Steward and Faron, 1959, pág. 60; cf. Clark, 1953, págs. 27 y sigs.; Haury, 1962, página 113; Hoebel, 1958, pág. 188; Redfiel, 1953, pág. 5; White, 1959).

Pero la sombría visión tradicional de la situación de los cazadores es también preantropológica y extraantropológica, es a la vez histórica y referible al más amplio contexto económico en el que opera la antropología. Se remonta a la época en la que escribió y teorizó Adam Smith, y probablemente a una época en la que todavía nadie escribía[1]. Es posible que sea uno de los prejuicios más claros del Neolítico, una apreciación ideológica acerca de la capacidad del cazador para explotar los recursos de la tierra lo cual está muy de acuerdo con el empeño histórico de privarlo de la misma. Nosotros heredamos sin duda este prejuicio de la descendencia de Jacob la cual «se dispersó hacia el oeste, hacía el este y hacia el norte», en desmedro de Esaú que era el primogénito y un ingenioso cazador, pero a quien, en una famosa escena, se priva de su primogenitura.

Sin embargo, las pobres opiniones en boga que merece la economía de los cazadores y de los recolectores no es necesario atribuírselas al etnocentrismo neolítico. El egocentrismo burgués tuvo también su parte. La actual economía de mercado, en todo momento una trampa ideológica de la cual debe escapar la economía antropológica, alentó idén-

[1] Al menos en la época en que escribía Lucrecio (Harris, 1968, páginas 26-27).

ticas opiniones desfavorables con respecto a la vida de los cazadores.

¿Acaso es tan paradójico afirmar que los cazadores tenían economías opulentas a pesar de su extrema pobreza? Las modernas sociedades capitalistas, no obstante estar abundantemente provistas, se preocupan por la perspectiva de la escasez. La inadecuación de los recursos económicos es el principio fundamental de los pueblos más ricos del mundo. La aparente situación material de la economía no parece ser un indicador válido a la hora de los hechos; es necesario decir algo acerca del modo de organización económica (cf. Polanyi, 1947, 1957, 1959; Dalton 1961).

El sistema industrial y de mercado instituye la pobreza de una manera que no tiene parangón alguno y en un grado que hasta nuestros días no se había alcanzado ni aproximadamente. Donde la producción y la distribución se rigen por el comportamiento de los precios, y toda la subsistencia depende de la ganancia y del gasto, la insuficiencia de recursos naturales se convierte en el claro y calculable punto de partida de toda la actividad económica [2]. El capitalista se ve enfrentado a posibles inversiones de un capital finito, el trabajador (es de esperar) a opciones alternativas de empleo remunerado, y el consumidor... el consumo es una tragedia doble: lo que comienza en la inadecuación terminará en la privación. Reuniendo la producción de la división internacional del trabajo, el mercado pone a disposición de los consumidores un deslumbrante conjunto de productos: todas las cosas deseables al alcance del hombre, pero nunca enteramente al alcance de su mano. Lo que es peor, en este juego de libre elección del consumidor, cada adquisición es al mismo tiempo una privación, porque cada vez que se compra algo se deja de lado otra cosa, en general poco menos deseable, e incluso más deseable en otros aspectos, que podríamos haber tenido en lugar de la otra. (El hecho es que si compramos un automóvil, un Plymonuth por ejemplo, no podemos tener también un Ford, y a juzgar por las propagandas que aparecen en la televisión, las privaciones que ello traería aparejadas no serían sólo de índole material[3].

Aquella expresión, «la vida a costa de grandes sacrificios», nos fue transferida a nosotros con carácter de exclusividad. La escasez es el juicio dictado por nuestra economía y, por lo tanto, también el axioma que rige nuestra Economía: la aplicación de medios insuficientes frente a fines

[2] Sobre los requisitos históricamente particulares de este cálculo, véase Codere, 1968 (especialmente págs. 574-575).

[3] Para la institucionalización complementaria de la «escasez», en las condiciones de la producción capitalista, véase Gorz, 1967, páginas 37-38.

alternativos para obtener la mayor satisfacción posible en determinadas circunstancias. Y es precisamente desde esta ansiosa perspectiva que volvemos la mirada hacia los cazadores Si el hombre moderno, con todas sus ventajas tecnológicas, carece todavía de recursos, ¿qué posibilidad tiene entonces este salvaje desnudo con su arco insignificante y sus flechas? Habiéndole atribuido al cazador impulsos burgueses y herramientas paleolíticas juzgamos su situación desesperada por adelantado[4].

Sin embargo, la escasez no es una propiedad intrínseca de los medios técnicos. Es una relación entre medios y fines. Deberíamos considerar la posibilidad empírica de que los cazadores trabajan para sobrevivir, un objetivo finito, y que el arco y la flecha son adecuados a ese fin [5].

Pero aún hay otras ideas, endémicas para la teoría antropológica y la práctica etnográfica, que han conspirado para impedir una comprensión en este sentido.

La predisposición antropológica a exagerar la ineficiencia económica de los cazadores aparece también de manera notoria bajo la forma de odiosas comparaciones con las economías neolíticas. Los cazadores, como Lowie afirma claramente, «deben trabajar mucho más para subsistir que los labradores y los pastores» (1946, pág. 13). Sobre este aspecto, la antropología evolucionista en particular encontró que le resultaba agradable, e incluso necesario desde el punto de vista teórico, adoptar el tono habitual de reproche. Los etnólogos y arqueólogos se habían vuelto revolucionarios neolíticos, y en su entusiasmo por la Revolución no dejaron de lado nada que pudiera servirles para denunciar al Viejo Régimen (de la Edad de Piedra), ni siquiera algún antiguo escándalo. No era la primera vez que los filósofos relegaban la etapa más antigua de la humanidad atribuyéndola más a la naturaleza que a la cultura. («Un hombre que pasa toda su vida persiguiendo a los animales con el solo objeto de matarlos para comerlos, o recolectando frutos por el bosque, vive en realidad como si él mismo fuera un animal» [Braidwood, 1957, pág. 122].)

Así degradados los cazadores, la antropología se sintió

[4] Es digno de mención el hecho de que la teoría contemporánea europea-marxista está a menudo de acuerdo con las economías burguesas en lo que respecta a la pobreza de los primitivos. Cf. Boukharine, 1967; Mandel, 1962, vol. 1; y el manual de historia económica utilizado en la Universidad Lumumba, de Moscú (incluido en la bibliografía como «Anónimo, n. d.»).

[5] Elman Service fue durante mucho tiempo casi el único entre los etnólogos que se opuso firmemente al tradicional punto de vista de la penuria de los cazadores. Este capítulo se inspiró en gran medida en sus puntualizaciones sobre el ocio de los Arunta (1963, pág. 9), así como también en las personales conversaciones mantenidas con él.

libre para ensalzar el gran salto hacia adelante del Neolítico: un adelanto tecnológico importantísimo que trajo aparejada una «posibilidad general de ocio al dejar de lado la consecución de comida como único fin» (Braidwood, 1952, página 5; cf. Boas, 1940, pág. 285).

En un prestigioso ensayo sobre «La energía y la evolución de la cultura», Leslie White explica que el neolítico produjo un «gran adelanto en el desarrollo de la cultura... como consecuencia de un gran incremento en la cantidad de energía aprovechada y controlada *per capita* y por año como consecuencia de las artes de la agricultura y el pastoreo» (1949, pág. 372). White realzó aún más el contraste evolutivo señalando al *esfuerzo humano* como la fuente principal de energía de la cultura paleolítica, y oponiéndola a los *recursos de plantas y animales domesticados* de la cultura neolítica. Esta determinación de las fuentes de energía hizo inmediatamente posible una baja estimación del potencial termodinámico de los cazadores (desarrollado por el cuerpo humano: «recursos potenciales promedio» de 1/20 caballo de fuerza *per capita* [1949, pág. 369]) y, además, al eliminar el esfuerzo humano de la empresa cultural del neolítico, daba la impresión de que las personas habían sido liberadas por algún dispositivo ideado para ahorrar trabajo (las plantas y los animales domesticados). Pero la problemática de White está evidentemente fundada en concepciones falsas. La principal energía mecánica de que se disponía, tanto en la cultura paleolítica como en la neolítica, era proporcionada por los seres humanos, obtenida, en ambos casos, a partir de recursos vegetales y animales; es así que, salvo excepciones que ni vale la pena considerar (el empleo ocasional directo del potencial no humano), la cantidad de energía aprovechada *per capita* y por año es igual en las economías paleolítica y neolítica, y se mantiene bastante constante en la historia humana hasta el advenimiento de la revolución industrial[6].

[6] El error evidente de las leyes evolutivas de White es el uso de las mediciones «per capita». Las sociedades neolíticas, en su mayoría, aprovechan una *cantidad total de energía mayor* que las comunidades preagricultoras, debido al mayor número de seres humanos mantenidos por la domesticación que proporcionan su energía. Este aumento general del producto social, sin embargo, no es necesariamente el resultado de un aumento de la productividad del trabajo (que, según White, también acompañó a la revolución neolítica). Los datos etnológicos que ahora poseemos (véase lo que continúa en el texto) hacen surgir la posibilidad de que los simples regímenes de la agricultura no sean más eficaces desde el punto de vista termodinámico que la caza y la recolección; en otras palabras, me refiero a la energía producida por unidad de trabajo humano. Siguiendo los mismos lineamientos, una parte de la arqueología de los últimos años ha preferido valorar más la estabilidad de la vivienda que la productividad del trabajo para explicar el progreso neolítico (cf. Braidwood y Wiley, 1962).

Otra fuente específicamente antropológica de descontento respecto del paleolítico proviene del campo mismo, del contexto de la observación europea de los cazadores y recolectores que aún existen, tales como los nativos de Australia, los Bosquímanos, los Ona y los Yahgan. Este contexto etnográfico tiende a distorsionar de dos maneras nuestra comprensión de la economía de caza y recolección.

En primer lugar ofrece oportunidades singulares a la ingenuidad. El ambiente remoto y exótico que ha llegado a ser el teatro cultural de los modernos cazadores produce en los europeos un efecto altamente desfavorable para que puedan evaluar la condición de aquéllos. Estando como están el desierto australiano o el de Kalahari marginados en lo que respecta a la agricultura y a todo lo que constituye la experiencia cotidiana de un europeo, el observador poco informado no puede dejar de asombrarse y preguntarse «cómo puede alguien vivir en un lugar como ése». La conclusión de que los nativos sólo se las ingenian para suplir las deficiencias de una vida de carencias puede verse reforzada por sus dietas de una variedad asombrosa (cf. Herskovits, 1958, anteriormente citado). Por lo general, incluyen elementos considerados repulsivos e incomibles por los europeos: la cocina local se presta a la suposición de que la gente se muere de hambre. Por supuesto, resulta más fácil encontrar conclusiones de este tipo en los informes más tempranos, y mucho más en los diarios de exploradores y misioneros que en las monografías de los antropólogos; pero precisamente por ser más antiguos y estar más cerca de la condición aborigen nos merecen un cierto respeto.

No cabe duda de que ese respeto debe ser otorgado con discreción. Mayor atención merece un hombre como sir George Grey (1841), cuyas expediciones de la década de 1830 abarcaron algunos de los distritos más pobres de Australia occidental y cuya minuciosa observación de los habitantes locales lo llevó a desmentir las informaciones de sus colegas sobre este tema de la desesperación económica. Grey escribió que se trata de un error muy común el creer que los australianos nativos «tienen escasos medios de subsistencia o que se encuentran en ocasiones muy urgidos por la necesidad de alimento». Muchos y «casi ridículos» son los errores en que han incurrido los viajeros a este respecto: «Lamentan en sus diarios que los infortunados aborígenes se vean reducidos por el hambre a la miserable necesidad de alimentarse de ciertos tipos de alimentos que han encontrado cerca de sus chozas, siendo que en muchos casos esos artículos citados por ellos son los que los nativos aprecian más y en realidad no son deficientes ni en sabor ni en cualidades nutritivas.» Para poner en evidencia «la

ignorancia que ha prevalecido con respecto a los hábitos y costumbres de este pueblo que se encuentra en estado salvaje», Grey menciona un ejemplo notable, una cita de otro explorador, el capitán Sturt, quien, al encontrarse con un grupo de aborígenes ocupados en recolectar grandes cantidades de resina de mimosa, llegó a la conclusión de que esas «infortunadas criaturas se veían reducidas al extremo de recolectar ese mucílago por carecer de otro tipo de alimento». Sir George observa, sin embargo, que esa resina es uno de los artículos alimenticios preferidos en esa zona, y que cuando llega la época de su recolección brinda la oportunidad para que grandes grupos se reúnan y acampen juntos, cosa que no pueden hacer en otras oportunidades. Para finalizar dice:

> En términos generales los nativos viven bien; en algunas regiones puede haber insuficiencia de alimentos durante estaciones especiales, pero si eso sucede, esas zonas quedan desiertas durante ese tiempo. *Sin embargo, resulta imposible de todo punto para un viajero o aun para un nativo forastero juzgar si una región proporciona o no alimentos en abundancia...* Pero en su propia región un nativo se encuentra en situación totalmente distinta: sabe con exactitud lo que produce, conoce la época de recolección de los distintos artículos y el modo más eficaz para proporcionárselos. De acuerdo con estas circunstancias regula sus visitas a las diferentes regiones de su terreno de caza; y *sólo puedo decir que siempre he encontrado la mayor abundancia en sus chozas* (Grey, 1841, volumen 2, págs. 259-262, la cursiva fue colocada por mí; confróntese Eyre, 1845, vol. 2, pág. 244f)[7].

Al hacer esta feliz evaluación, sir George tiene especial cuidado en excluir al lupenproletariado aborigen que vive dentro y en las cercanías de las ciudades europeas (cf. Eyre, 1845, vol. 2, págs. 250, 254-55). La excepción es aleccionadora. Denuncia una segunda fuente de errores etnográficos; la antropología de los cazadores es en su mayor parte un estudio anacrónico de ex salvajes, una indagación en el cadáver de una sociedad, según lo dijo Grey en una oportunidad, dirigida por miembros de otra.

Los recolectores de alimentos que sobreviven son, en cuanto clase, personas desplazadas. Representan el paleolítico privado de todos los derechos civiles y ocupan hábitats marginales con características que no corresponden a las modalidades de la producción: santuarios de una era, lugares tan alejados de la esfera de influencia de los principales centros del progreso cultural como para que se les permita

[7] Para un comentario similar referido a una interpretación equivocada por parte de un misionero de las curas por ingestión de sangre en Australia oriental, véase Hocgkinson, 1845, pág. 227.

un cierto respiro en la marcha planetaria de la evolución cultural, porque la pobreza ha sido su característica, más allá del interés y de la competencia de las economías más avanzadas. Excepción hecha de los recolectores de alimentos favorablemente situados, como es el caso de los indios de la costa noroeste de los Estados Unidos, acerca de cuyo bienestar (comparativamente) no se suscitan dudas, los demás cazadores, expulsados de las mejores tierras, primero por la agricultura y más tarde por las economías industriales, disfrutan de las ventajas ecológicas un poco menos todavía que los del paleolítico inferior, hablando en términos medios [8]. Por otra parte, la desorganización que se produjo durante los dos últimos siglos de imperialismo europeo ha sido especialmente grave, hasta el punto de que muchos de los datos etnográficos que constituyen el fondo común del que echan mano los antropólogos son bienes de cultura adulterados. Incluso los relatos de exploradores y misioneros, además de sus tergiversaciones etnocéntricas, pueden reflejar la existencia de economías castigadas (cf. Service, 1962). Los cazadores del Este del Canadá, acerca de los cuales encontramos información en las *Jesuit Relations,* fueron obligados a dedicarse al comercio de las pieles a comienzos del siglo XVII. El medio natural de otros fue alterado selectivamente por los europeos antes de que pudiera hacerse un informe confiable de la producción indígena: los Esquimales que nosotros conocemos ya no cazan ballenas, los Bosquimanos han sido privados de la caza, los bosques de pinos de los Shoshoni han sido talados y sus campos de caza invadidos por el ganado[9]. Si estos pueblos se describen ahora en una situación de pobreza agobiante, con recursos «escasos e inseguros», ¿debe ello considerarse un indicador de su condición aborigen o de la compulsión colonial?

Las enormes implicaciones (y problemas) que se suscitan para la interpretación evolutiva a causa de esta retirada global sólo recientemente han empezado a despertar interés (Lee y Devore, 1968). Lo que ahora tiene importancia es

[8] Tal como señala Cari Sauer, no deben juzgarse las condiciones de los primitivos pueblos cazadores «basándose en los que han sobrevivido hasta nuestros días y que están ahora restringidos a las regiones menos propicias de la tierra, tales como el interior de Australia, la Gran Cuenca Americana o la tundra y la taiga árticas. Las zonas que ellos ocupaban producían alimentación abundante» (citado en Clark y Haswell, 1964, pág. 23).

[9] Detrás de las rejas de la aculturación uno puede imaginarse vagamente lo que deben haber sido la caza y la recolección en un apropiado medio por el relato que Alexander Henry hace de su magnífica permanencia como un Chippewa en el norte de Michigan: véase Qimby, 1962.

esto: la situación actual de los cazadores plantea, más que un examen justo de su capacidad productiva, una especie de prueba suprema. Los siguientes informes de su desempeño son, entonces, de características extraordinarias.

«UNA ESPECIE DE ABUNDANCIA MATERIAL»

Teniendo en cuenta la pobreza en la que viven, en teoría, los cazadores y recolectores, resulta sorprendente que los Bosquimanos que habitan en el Kalahari disfruten de «una especie de abundancia material», al menos en el dominio de las cosas de uso diario, aparte de la comida y del agua:

> A medida que los 'Kung vayan aumentando los contactos con los europeos —y esto ha ocurrido ya— echarán de menos vivamente nuestras cosas y necesitarán y desearán más. El hecho de no tener ropas puestas cuando están entre extranjeros vestidos los hace sentirse inferiores. Pero en su propia vida y con los artefactos que les son propios *estaban relativamente libres de las urgencias materiales.* Salvo en lo que se refiere a la comida y al agua (¡excepciones importantes!) de los cuales los 'Kung Nyae Nyae disponen en cantidad suficiente —pero no en exceso, a juzgar por el hecho de que todos ellos son delgados, aunque no escuálidos— todos ellos tenían lo que necesitaban o podían hacerlo, pues todos los hombres pueden hacer, y hacen, las cosas que son propias del hombre y todas las mujeres las cosas que son propias de la mujer... *Vivían en una especie de abundancia material* a causa de que adaptaban sus utensilios para la transformación de los materiales que, en gran abundancia, los rodeaban y que se encontraban a disposición del que libremente quisiera tomarlos (árboles, cañas, huesos para fabricar armas, fibras para tejer cuerdas, altos pastizales para refugiarse), o para la transformación de los materiales que alcanzaban para cubrir las necesidades de la población... Los 'Kung podían siempre utilizar más huevos de avestruz vacíos, ensartados en collares, o comerciar con ellos, pero, de hecho, cuando se habían encontrado suficientes como para que cada mujer tuviese una docena o más de ellos para almacenar agua —en realidad, todos los que pudiese transportar— y un buen número de colgantes para adornarse, se conformaban. En su vida nómada de caza y recolección, viajando de una fuente de alimentos a otra, en las diferentes estaciones, siempre adelantando o retrocediendo entre el agua y la comida, llevan consigo a sus pequeños hijos y también sus pertenencias. Disponiendo en abundancia de la mayor parte de los materiales que tienen a su alcance para reemplazar sus enseres en el momento necesario, los 'Kung no han desarrollado medios para procurarse un almacenaje permanente y no han sentido la necesidad ni el deseo de cargarse con excedentes o útiles que pasear por duplicado. Ni siquiera les interesa llevar un objeto de cada clase. Piden prestado lo que no poseen. Contando con

esta facilidad no acaparan, y la acumulación de objetos no se asocia así con el estatus *(Marshall,* 1961, págs. 243-244, la cursiva me pertenece).

Tal como lo ha hecho la señora Marshall, el análisis de la producción de caza y recolección se divide por razones prácticas en dos esferas. La comida y el agua son, por cierto, «excepciones importantes», y es mejor reservarlas para un tratamiento especial y detenido. En cuanto al resto, el sector de productos no esenciales para la subsistencia, lo dicho aquí sobre los Bosquimanos puede aplicarse en general y en detalle a los cazadores desde el Kalahari hasta el Labrador, o hasta Tierra del Fuego, de donde informa Gusinde que la poca inclinación mostrada por los Yahgan a poseer más de una pieza de cada uno de los utensilios de uso más frecuente es «un indicador de confianza en sí mismos». «Nuestros fueguinos —escribe— consiguen y fabrican sus implementos con muy poco esfuerzo» (1961, pág. 213)[10].

En la esfera de los productos no esenciales para la subsistencia, las necesidades de las gentes se satisfacen con facilidad. Esa «abundancia material» depende en parte de las facilidades de producción, y ésta de la simplicidad de la tecnología y la democracia de la propiedad. Los productos son de fabricación casera: hechos de piedra, hueso, madera, piel, todos materiales que «se encuentran en abundancia a su alrededor». Por regla general, ni la extracción del material bruto ni su elaboración implican un esfuerzo extenuante. El acceso a los recursos naturales es directo por naturaleza —«todos son libres de tomarlos»—, así como la posesión de las herramientas necesarias es general y el conocimiento de las técnicas requeridas común. La división del trabajo es igualmente simple, predomina la división por sexo. Agregad a esto las costumbres liberales de compartirlo todo, por las cuales los cazadores tienen una merecida fama, y tendréis que toda la gente puede participar en general de la prosperidad existente, tal como sucede en realidad.

Pero, por supuesto, «tal como es», esta «prosperidad» depende también de un nivel de vida objetivamente bajo. Es importante tener en cuenta que la cuota acostumbrada de productos consumibles (así como el número de consumidores) se establece culturalmente en un nivel modesto. Algunas personas se complacen en considerar que unos pocos

[10] Algo similar señala Turnbull respecto de los pigmeos del Congo: «Los materiales para la construcción de sus refugios, su ropa y todos los demás objetos que conforman la cultura material, los tienen a su alcance cuando les hacen falta.» Tampoco muestra reserva alguna en lo que se refiere a la subsistencia: «Durante todo el año, sin excepciones, cuentan con caza y alimentos vegetales en gran abundancia» (1965, pág. 18).

objetos de manufactura muy simple son una buena fortuna: escasas vestiduras y viviendas bastante efímeras en la mayoría de los climas[11]; unos cuantos adornos, sin contar el pedernal y otros elementos, tales como «los trozos de cuarzo que algunos médicos nativos han extraído a sus pacientes» (Grey, 1841, vol. 2, pág. 266); y, por último, las bolsas de piel en las cuales la fiel esposa lleva todas esas cosas, «la fortuna del salvaje australiano» (pág. 266).

Para la mayoría de los cazadores esa opulencia sin abundancia en la esfera de los productos no esenciales para la subsistencia es algo que queda fuera de toda discusión. Mucho más interesante es preguntarse por qué están tan contentos con pertenencias tan escasas: para ellos se trata de una política, de una «cuestión de principios», como dice Gusinde (1961, pág. 2), y no de una desgracia.

No desear es no carecer. Pero, ¿no será que los cazadores requieren tan escasos bienes materiales porque estando esclavizados por la consecución de alimentos, «lo cual exige un máximo de energía del mayor número de personas», no les quedan ni tiempo ni fuerzas para proporcionarse otros bienes? Algunos etnógrafos aseguran lo contrario, es decir, que la consecución de alimentos es tan satisfactoria que la gente parece no saber qué hacer con la mitad de su tiempo. Por otra parte, el *movimiento* es una de las condiciones de ese éxito, en algunos casos más movimiento que en otros, pero siempre con rapidez suficiente como para despreciar las satisfacciones que surgen de las pertenencias. Del cazador se suele decir con propiedad que su fortuna es una carga. Dadas sus condiciones de vida, los bienes pueden volverse «una carga agobiante», como lo señala Gusinde, tanto más cuanto más se los transporte de un lado para otro. Algunos recolectores de alimentos tienen canoas, y algunos, trineos tirados por perros, pero la mayor parte deben transportar por sí mismos todas sus pertenencias; es por eso que sólo poseen lo que ellos mismos pueden transportar con comodidad. Incluso tal vez sólo lo que las mujeres pueden llevar; con frecuencia los hombres quedan libres para poder reaccionar ante una oportunidad de cazar o ante una súbita necesidad de defensa. Tal como escribió Owen Lattimore refiriéndose a un contexto no muy distinto, «el nómada auténtico es el nómada pobre». La movilidad y la propiedad son incompatibles.

Que la fortuna pronto se convierte más en una molestia que en algo apreciable, es evidente incluso para un extraño.

[11] Ciertos recolectores de alimentos que no han pasado a la historia por sus creaciones arquitectónicas parecen haber construido viviendas más sólidas antes de que los europeos los pusieran en fuga. Véase Smythe, vol. 1, págs. 125-128.

Laurens van der Post reparó en la contradicción mientras se preparaba para despedirse de sus amigos los Bosquimanos salvajes:

> Este asunto de los regalos nos costó a muchos de nosotros un momento de ansiedad. Nos sentíamos humillados por la comprobación de lo poco que podíamos darles a los Bosquimanos. Según todas las apariencias, era probable que casi todos nuestros presentes les hicieran la vida más difícil, aumentando el desorden y la carga de su vida cotidiana. Ellos mismos no tenían prácticamente pertenencias: una correa a la espalda, una manta de piel y una bolsa de cuero. No había nada que no pudieran reunir en un minuto, envolverlo en sus mantas y llevarlo sobre los hombros durante toda una jornada en la que recorrieran cientos de millas. No tenían sentido de la posesión (1958, pág. 276).

Una necesidad tan obvia para el visitante casual debe ser secundaria para las gentes de que se trata. La modestia de los requerimientos materiales queda institucionalizada: se convierte en un hecho cultural positivo que se expresa en una variedad de disposiciones económicas. Lloy Warner informa con respecto a los Murngin, por ejemplo, que el ser transportable es un valor decisivo dentro del esquema local de las cosas. Las cosas pequeñas son, en general, mejores que las grandes. En última instancia prevalecerá «la relativa facilidad de transporte del artículo» sobre su relativa escasez o la dificultad de su fabricación, siempre que sea necesario establecer un orden. Porque el «más alto valor —escribe Warner— es la libertad de movimiento». Y a este «deseo de estar libres de cargas y responsabilidades de objetos que interferirían con la existencia itinerante del grupo» atribuye Warner el «subdesarrollado sentido de la propiedad» de los Murngin y su «falta de interés por desarrollar su equipo tecnológico» (1964, págs. 136-137).

Aquí tenemos, entonces, otra «peculiaridad» económica; no digo yo que sea general, y quizá sea explicable tanto por su escasa preocupación por su atavío como por un ejercitado desinterés por la acumulación material: algunos cazadores, por lo menos, muestran una notable tendencia al descuido en lo que se refiere a sus pertenencias.

Hacen gala de un aplomo que parecería propio de un pueblo que ha dominado los problemas de la producción que tanto trastornan a los europeos:

> No saben cuidar de sus pertenencias. Nadie se preocupa por ponerlas en orden, envolverlas, secarlas o limpiarlas, colgarlas o apilarlas prolijamente. Cuando llega el momento de Buscar algo en especial lo revuelven todo sin poner el menor cuidado, desordenando todas las pequeneces contenidas en las canastillas. Los objetos más grandes apilados dentro de la choza son arrastrados de un lado para otro sin preocupación por el

indio no ejercita el cuidado ni siquiera cuando podría hacerlo de un modo conveniente. Un europeo sacudiría la cabeza ante la ilimitada indiferencia de estas gentes que arrastran por el fango objetos recién fabricados, preciosas vestimentas, alimentos frescos y otros productos valiosos, o dejan que los niños o los perros los destrocen con prontitud... Los objetos valiosos que se les entregan son atesorados durante unas pocas horas, mientras dura su curiosidad; después de ese lapso dejan que todo se deteriore dentro del barro y la humedad. Cuantas menos cosas posean, con tanta mayor comodidad pueden viajar, y lo que se estropea lo reemplazan cuando es necesario. Es por eso que las posesiones materiales los tienen sin cuidado (Gusinde, 1961, páginas 86-87).

Uno siente la tentación de decir que el cazador es un «hombre antieconómico». Por lo menos en lo que respecta a los artículos no esenciales para la subsistencia, es lo opuesto a la clásica caricatura inmortalizada en la primera página de cualquier tratado sobre *Principios generales de la Economía.* Sus apetencias son escasas y sus medios abundantes (en relación). Como consecuencia, se encuentra «relativamente libre de urgencias materiales», carece de «sentido de posesión», da muestras de «no haber desarrollado el sentido de propiedad», es «totalmente indiferente a las presiones materiales de cualquier clase», manifiesta una «ausencia de interés» por mejorar sus dotes tecnológicas.

En esta relación del cazador con los bienes terrenales hay un aspecto muy claro e importante. Desde la perspectiva interna de la economía, es erróneo afirmar que las necesidades están «restringidas», los deseos «reprimidos» e incluso que la noción de fortuna es «limitada». Dichas afirmaciones implican de antemano la noción de Hombre Económico y una lucha del cazador con su propia naturaleza inferior dominada finalmente por un voto cultural de pobreza. Esas palabras implican el renunciamiento a una posibilidad de adquisición que en realidad nunca llegó a desarrollarse, una supresión de deseos en los que nunca se pensó. El Hombre Económico es una invención burguesa: como lo dijo Marcel Mauss, «que no se sigue de nosotros, sino que nos antecede, como el hombre moral». No se trata de que los cazadores y recolectores hayan domi-

[12] Recordar al respecto el comentario de Gusinde: «Nuestros fueguinos consiguen y hacen sus implementos con poco esfuerzo» (1961, página 213).

nado sus «impulsos» materialistas, sino simplemente de que nunca hicieron de ellos una institución. «Además, si el hecho de liberarse de un gran mal constituye una bendición, nuestros salvajes (Montaignais) son felices, ya que los dos tiranos que constituyen el infierno y la tortura de tantos europeos —me refiero a la ambición y la avaricia— no reinan en sus inmensos bosques... Ellos se contentan con el simple hecho de vivir, ninguno de ellos se vende al Demonio para conseguir fortuna» (Lejeune, 1897, pág. 231). Nos sentimos inclinados a pensar que los cazadores y recolectores son *pobres* porque no tienen nada; tal vez sea mejor pensar que por ese mismo motivo son *libres*. «Sus posesiones materiales limitadas al extremo los liberan de todo ciudado respecto de sus necesidades cotidianas y les permiten disfrutar de la vida» (Gusinde, 1961, pág. 1).

LA SUBSISTENCIA

Cuando Herskovits escribía su *Antropología Económica* (1958), era común en la práctica antropológica tomar a los Bosquimanos o a los nativos australianos como «ejemplo clásico de un pueblo cuyos recursos económicos son de lo más escasos», en una situación tan precaria que «sólo un trabajo muy intenso hace posible la supervivencia». En la actualidad, la interpretación «clásica» puede ser justamente anulada por abundantes evidencias obtenidas de estos dos grupos. Un argumento muy convincente puede ser el hecho de que los cazadores y recolectores trabajen menos que nosotros, y que, más que un trabajo continuo, la consecución de alimentos es intermitente, dejando mucho tiempo para el ocio, lo cual redunda en una proporción de sueño durante el día *per capita* y por año mayor que en cualquier otra condición social.

Parte de la evidencia más importante en lo que a Australia se refiere aparece ya en fuentes tempranas, pero podemos considerarnos afortunados en especial por poseer los abundantes datos reunidos por la American-Australian Scientific Expedition de 1948 a Arnhem Land. Publicados en 1960, estos datos sorprendentes deben llevar a una revisión de los informes sobre Australia durante más de un siglo, e incluso tal vez de un período aún mayor del pensamiento antropológico. La investigación clave fue un estudio temporal de la caza y la recolección llevado a cabo por McCarthy y McArthur (1960), unido a un análisis de McArthur sobre el producto alimenticio.

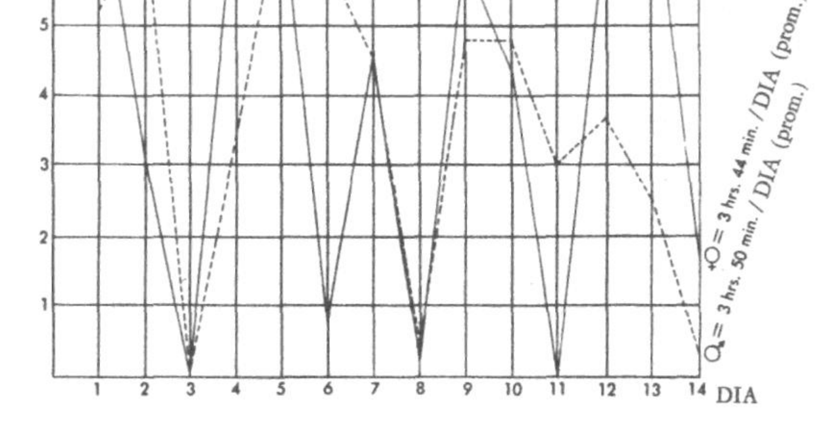


Fig. 1.1. Horas por día en actividades relacionadas con la alimentación: Grupo de Fish Creek (McCarthy y McArthur, 1960).

Los gráficos 1.1 y 1.2 sintetizan los estudios principales sobre producción. Se basaron en observaciones breves realizadas durante períodos no ceremoniales. El informe sobre Fish Creek (catorce días) es más extenso y detallado que el de Hemple Bay (siete días). Sólo se ha tenido en cuenta el trabajo de los adultos, según tengo entendido. Los diagramas incluyen información sobre caza, recolección de plantas, preparación de comidas y reparación de armas tal como fueron tabulados por los etnógrafos. Los habitantes de los dos poblados eran australianos nativos de condición libre que vivieron fuera de la misión o de cualquier otro establecimiento durante el período de estudio, aunque ésa no fuera necesariamente su situación permanente o aun ordinaria[13].

[13] Fish Creek era un poblado tierra adentro en la occidental Arnhem Land que se componía de seis varones adultos y tres mujeres también adultas. Hemple Bay era un enclave costero en Groóte Eylandt; vivían allí cuatro adultos varones, cuatro hembras adultas y cinco jóvenes y niños. Fish Creek fue investigada al finalizar la estación seca, cuando el aprovisionamiento de alimentos vegetales era bajo; la caza del canguro era provechosa, si bien los animales se volvían cada vez más cautelosos ante el insistente acecho. En Hemple Bay abundaban los alimentos vegetales; la pesca era variable, pero en conjunto resultaba buena en comparación con la de otras aldeas costeras que visitó la expedición. Los recursos básicos de Hemple Bay

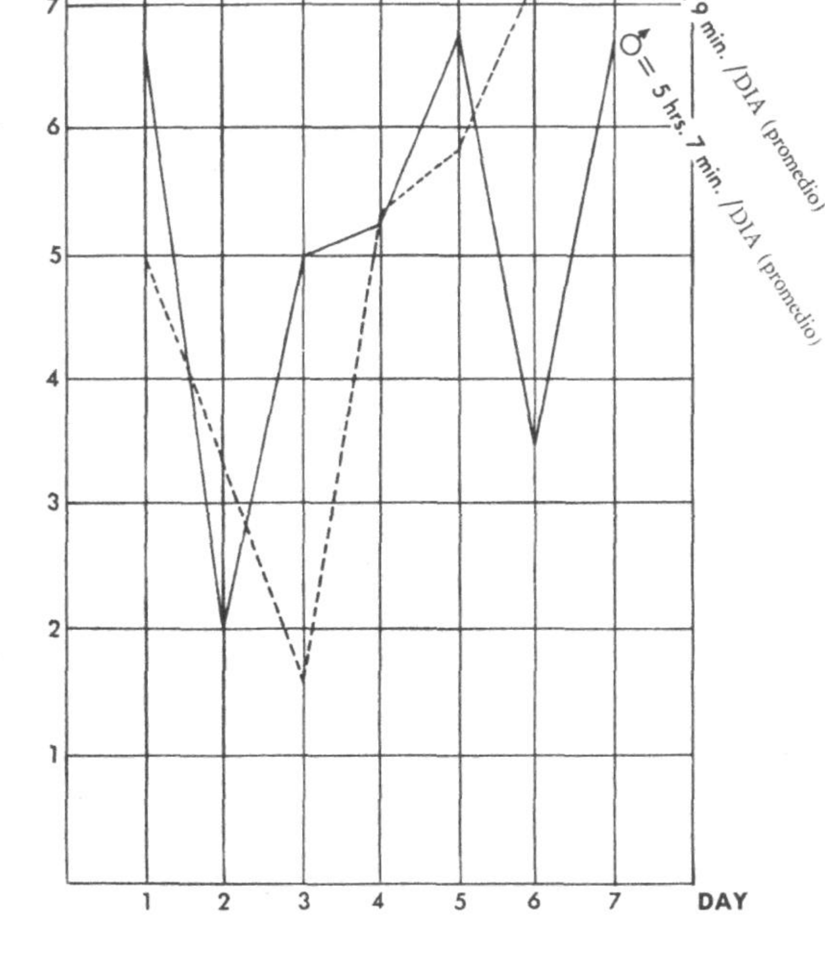


Figura 1.2. Horas por día en actividades relacionadas con la alimentación: Grupo de Hemple Bay (McCarthy y McArthur, 1960)

Debemos tener serias reservas respecto de sacar conclusiones generales o históricas de los datos provenientes de Arnhem Land si los tomamos en forma aislada. No sólo porque el contexto distaba mucho de ser puro y porque el período de estudio fue demasiado breve, sino también porque ciertos elementos de la situación moderna pueden haber elevado la productividad por encima de los niveles aborígenes: por ejemplo, las herramientas de metal o la reducción de las presiones locales en lo referente a la consecución de alimentos efectuada por la despoblación. Existen todavía otras dos circunstancias actuales que, por el contrario, reducirían la eficiencia económica, que en vez de neutralizar nuestras dudas no hacen más que redoblarlas. Por ejemplo, es probable que estos cazadores semi-independientes no sean tan hábiles como sus ancestros. Por el momento, consideremos las conclusiones a que se arribó sobre Arnhem Land como experimentales, potencialmente dignas de crédito en la medida en que estén abonadas por otros relatos etnográficos o históricos.

La conclusión más obvia e inmediata es que la población no trabaja mucho. El promedio de tiempo que cada persona dedica diariamente a la recolección y preparación de alimentos es de cuatro o cinco horas. Además, no trabajan de manera continuada. La búsqueda de medios de sustento era muy intermitente. Se detenía en el momento en que la gente había reunido lo suficiente para subvenir las necesidades del momento, circunstancia que les permitía disponer de una gran cantidad de tiempo libre. Está claro que en la subsistencia al igual que en otros sectores de la producción tenemos que vérnoslas con una economía de objetivos específicos y limitados. La caza y la recolección son actividades propensas a que estos objetivos se cumplan de manera irregular, de tal modo que las pautas de trabajo se hacen consecuentemente erráticas.

Más adelante, afloró una tercera característica de los cazadores y recolecores que no podía imaginarse partiendo de los conocimientos recibidos: mas bien que esforzarse hasta los límites que permite la labor disponible o los re-

eran superiores a los de Fish Creek. La mayor cantidad de tiempo dedicada a la recolección de comida en Hemple Bay podía deberse entonces a los requerimientos de la manutención de cinco niños. Por otra parte, el grupo de Fish Creek sostenía a un especialista virtualmente en régimen de jornada completa de trabajo y parte de la diferencia en horas trabajadas puede representar una variación normal del interior a la costa. En la caza de tierra adentro, los productos apreciados se presentan en elevado número, por eso un día de trabajo puede producir sustento para dos días. Un régimen pescador-recolector quizá arroja resultados inferiores, aunque estables, recompensando esfuerzos un poco mayores y más constantes.

> Aunque la búsqueda de alimentos era, para las mujeres, una tarea que tenían que realizar día tras día sin excepción (ver si no nuestras figuras 1.1 y 1.2), con mucha frecuencia hacían un alto para descansar y no ocupaban todas las horas diurnas en recolectar y preparar alimentos. La recolección de alimentos que realizaban los hombres tenía un carácter más esporádico, y si un día lograban reunir una buena cantidad, por lo regular descansaban al siguiente... Quizá inconscientemente contrastaran el beneficio de disponer de mayores reservas de comida con el esfuerzo que implicaba el recolectarla, quizá tengan su propia medida de lo que es suficiente y cuando la recolección ha llegado a ese punto se detienen (McArthur, 1960, pág. 92).

De aquí se desprende, en cuarto lugar, que la economía no era una exigencia física. Las anotaciones del diario de los investigadores dan cuenta de que la gente determinaba su propio ritmo; sólo en una ocasión se describe a un cazador como «totalmente exhausto» (McCarthy y McArthur, 1960, págs. 150 y sigs.). Ni los mismos pobladores de Arnhem consideran una carga la tarea de la subsistencia. «Por cierto, no la toman como un trabajo desagradable que haya que completar cuanto antes sea posible, ni tampoco como un mal necesario que deba posponerse tanto como se pueda» (McArthur, 1960, pág. 92)[14]. A propósito de éste, y también en relación con el uso por debajo de sus posibilidades que hacen de los recursos económicos, es notable que los cazadores de Arnhem Land parecen haber estado descontentos con su «desnuda existencia». Al igual que otros australianos (confróntese Worsley, 1961, pág. 173), se convierten en personas insatisfechas por una dieta invariable; una parte de su tiempo parece haberse gastado en el aprovisionamiento de artículos alimenticios variados más que en el mero abastecimiento (McCarthy y McArthur, 1960, pág. 192).

De cualquier modo, la ingesta dietética de los cazadores de Arnhem Land era la adecuada según los patrones del National Research Council of America. El promedio de consumo diario per cápita en Hemple Bay era de 2.160 calorías (período de observación de sólo cuatro días) y en Fish Creek, de 2.130 calorías (once días). La tabla 1.1 muestra el promedio de consumo diario de distintos alimentos, calcu-

[14] Por lo menos algunos australianos, los Yir-Yiront, por ejemplo, no diferencian lingüísticamente trabajo y juego (Sharp, 1958, pág. 6).

lada por McArthur según los porcentajes de raciones dietéticas aconsejadas por el National Research Council of America.

TABLA 1.1. Promedio de consumo diario como porcentaje de raciones recomendadas (de McArthur, 1960)

	Calorías	*Proteínas*	*Hierro*	*Calcio*	*Acido ascórbico*
Fish Creek ...	104	544	33	355	47
Hemple Bay...	116	444	80	128	394

Para finalizar: ¿qué es lo que dice el estudio de Arnhem Land sobre la famosa cuestión del ocio? Según parece, la caza y la recolección pueden proporcionar un alivio extraordinario a las preocupaciones económicas. El grupo de Fish Creek mantenía a un artesano ocupado toda la jornada; un hombre de unos 35 ó 40 años cuya verdadera especialidad parecía, sin embargo, ser la holgazanería:

> No salía nunca de caza con los hombres, pero un día se dedicaba con ardor a pescar con la red. En ocasiones, se dirigía al monte en busca de nidos de abejas salvajes. *Wilira* era un experto artesano que reparaba las lanzas y los arpones, hacía pipas y flautas y tenía una gran habilidad para poner mangos a un hacha de piedra cuando alguien se lo pedía; aparte de estas ocupaciones pasaba la mayor parte de su tiempo hablando, comiendo y durmiendo (McCarthy y McArthur, 1960, pág. 148).

La situación de Wilira no era del todo excepcional. Gran parte del tiempo de los cazadores de Arnhem Land era tiempo libre, empleado en descansar y dormir (véanse las tablas 1.2 y 1.3). La otra ocupación más importante que alternaba con el trabajo de una manera complementaria era el sueño.

> Aparte del tiempo (principalmente entre actividades bien definidas y durante las horas de cocinar) dedicado al intercambio social en general, a conversar, chismorrear y otras actividades semejantes, algunas horas del día se dedicaban a descansar y dormir. Por lo general, si los hombres estaban en el campamento, dormían después del almuerzo entre una hora o una hora y media e incluso más en algunas ocasiones. También al volver de la caza o la pesca acostumbraban echar una pequeña siesta, o bien inmediatamente después de llegar, o bien mientras se cocinaba lo que habían cazado. En Hemple Bay los hombres dormían si regresaban al campamento antes de las cuatro de la tarde, pero no después de esa hora. Cuando se quedaban en el campamento todo el tlía dormían a las horas más extrañas y siempre después del almuerzo. Las mujeres,

cuando salían al bosque para la recolección, parecían descansar con más frecuencia que los hombres. Si se quedaban en el campamento todo el día también dormían a horas insólitas, a veces durante bastante tiempo *(McCarthy y McArthur,* 1960, página 193).

TABLA 1.2. Horas diarias dedicadas al sueño y al descanso, grupo de Fish Creek (datos de McCarthy y McArthur, 1960)

Día	♂ *Promedio*	♀ *Promedio*
1	2'15"	2'45"
2	1'30"	l'0"
3	La mayor parte del día	
4	Intermitente	
5	Intermitente y la mayor parte de las últimas horas de la tarde	
6	La mayor parte del día	
7	Varias horas	
8	2'0"	2'0"
9	50"	50"
10	Tarde	
11	Tarde	
12	Intermitente, tarde	
13	—	—
14	3'15"	3'15"

TABLA 1.3. Horas diarias dedicadas al sueño y al descanso, grupo de Hemple Bay (datos de McCarthy y McArthur, 1960)

Día	♂ *Promedio*	♀ *Promedio*
1	—	45"
2	La mayor parte del día	2'45"
3	l'0"	—
4	Intermitente	Intermitente
5	—	1'30"
6	Intermitente	Intermitente
7	Intermitente	Intermitente

El hecho de que los habitantes de Arnhem Land no «produzcan cultura no se debe estrictamente a falta de tiempo, sino a que las manos permanecen ociosas.

Esto en lo que se refiere a la condición de los cazadores y recolectores de Arnhem Land. En cuanto a los Bosquimanos, comparados en el aspecto económico con los caza-

dores australianos por Herskovits, dos excelentes informes recientes de Richard Lee demuestran que su condición es la misma en realidad (Lee, 1968; 1969). La investigación realizada por Lee merece una atención especial no sólo por referirse a los Bosquimanos, sino porque específicamente habla de la rama Dobe de los Bosquimanos 'Kung, vecinos de los Nyae Nyae acerca de cuya subsistencia —en un contexto de «abundancia material»— la señora Marshall expresó importantes reservas. Los Dobe ocupan una zona de Botswana donde los Bosquimanos 'Kung han vivido por lo menos durante cien años, pero hace poco tiempo han empezado a sufrir presiones de desalojo. (Los Dobe, sin embargo, han dispuesto de metales desde 1880-1890). Se realizó un estudio intensivo de la producción de alimentos en un campamento de estación seca con una población (41 personas) que representaba el promedio de tales establecimientos. Las observaciones abarcaron cuatro semanas durante julio y agosto de 1964, un período de transición de una estación del año más favorable a otra menos favorable y, por tanto, bastante representativo, al parecer, de las dificultades de subsistencia más comunes.

A pesar de la baja precipitación pluvial (de 98 a 160 cm^J), Lee descubrió en la zona de los Dobe una «sorprendente abundancia de vegetación». Los alimentos eran «a la vez variados y abundantes», en particular, el fruto del mango, tan rico en cualidades alimenticias, «tan abundante que millones de estos frutos se pudrían sobre el suelo cada año por falta de recolección» (todas las referencias al respecto están en Lee, 1969, pág. 59) '[5]. Sus informaciones respecto al tiempo empleado en la recolección de los alimentos son extraordinariamente similares a las observaciones hechas en Arnhem Land. La tabla 1.4 sintetiza los datos reunidos por Lee.

Las cifras correspondientes a los Bosquimanos demuestran que la labor de caza y recolección realizada por un hombre bastará para sostenter a cuatro o cinco personas. Si nos basamos en el valor aparente, la recolección de alimentos realizada por los Bosquimanos es más eficiente que la producción de las granjas francesas en el período anterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando más del 20 por 100 de la población se encargaba de alimentar al resto. Debemos reconocer que la comparación es equívoca, pero es aún más sorprendente. En el total de la población de Bosquimanos

[15] Esta apreciación de los recursos locales es de la mayor importancia en su totalidad si se considera que el trabajo etnográfico de Lee se llevó a cabo en el segundo y tercer años de «una de las sequías más prolongadas de la historia de África del Sur» (1968, pág. 39; 1969, pág. 73 n.).

TABLA 1.4. Resumen de trabajo diario correspondiente a los Bosquimanos Dobe (de Lee, 1969)

Semana	*Tamaño promedio del grupo* *	*Consumo hombre/días* †	*Trabajo hombre/días*	*Días de trabajo/semana/adulto*	*Indice de trabajo por la subsistencia* **
1 (Julio 6-12)	25,6 (23-29)	179	37	2,3	0,21
2 (Julio 13-19)	28,3 (23-37)	198	22	1,2	0,11
3 (Julio 20-26)	34,3 (29-40)	240	42	1,9	0,18
4 (Julio 27-Agosto 2)	35,6 (32-40)	249	77	3,2	0,31
4 semanas enteras	30,9	866	178	2,2	0,21
Totales ajustados §	31,8	668	156	2,5	0,23

* Tamaño del grupo presentado en términos de promedio y de fluctuación. En los campamentos bosquimanos hay una considerable fluctuación de la población durante breves períodos.

† Se incluyen tanto los niños como los adultos para proporcionar un total combinado de días semanales de aprovisionamiento requeridos.

** Este índice fue construido por Lee para ilustrar la relación entre el consumo y el trabajo necesario para producirlo: S=T/C, siendo T=a número de días de trabajo por hombre y C=a días de consumo por hombre. Si invirtiéramos la fórmula podríamos saber cuántas personas podrían mantenerse mediante un día de trabajo por la subsistencia.

§ La segunda semana quedó excluida de los cálculos finales, porque el investigador contribuyó con algunos alimentos a la alimentación del campamento durante dos días.

de condición libre, con quienes Lee tomó contacto, sólo un 61,3 por 100 (152 de 248) producían realmente alimentos; los restantes eran, o demasiado jóvenes, o demasiado viejos, como para que su contribución pudiera considerarse importante. En el campamento particular que se investigó, el 65 por 100 eran «efectivos». Por consiguiente, la proporción de productores de alimentos respecto del total de la población es, en realidad, de 3 a 5 o de 2 a 3. *Pero* este 65 por 100 de las personas «trabajaba sólo durante un 36 por ciento de su tiempo, y el 35 por 100 restante no trabajaba en absoluto» (Lee, 1969, pág. 67).

Esto representa, para cada trabajador adulto, alrededor de dos días y medio de trabajo por semana. («En otras palabras, cada individuo productivo se mantenía a sí mismo y a los que de él o ella dependían y todavía tenía de tres días y medio a cinco días y medio libres para otras actividades.») Un «día de trabajo» tenía alrededor de seis horas; de aquí que una semana de trabajo de los Dobe represente alrededor de 15 horas, o un promedio de dos horas y nueve minutos por día. Incluso más baja que lo que es norma en Arnhem Land, esta cifra excluye, sin embargo, las tareas de la cocina y la preparación de los implementos de trabajo. Teniendo en cuenta todo esto, las tareas de subsistencia de los Bosquimanos guardan una estrecha similitud con las de los nativos australianos.

También al igual que los australianos, los Bosquimanos dedican -al ocio o a actividades recreativas el tiempo que no ocupan en tareas de subsistencia. Nuevamente se detecta aquel ritmo característico del paleolítico de un día o dos en actividad y un día o dos inactivo, estos últimos pasados de manera intermitente en la aldea. Si bien la recolección de alimentos es la actividad productiva primaria, Lee escribe: «la mayoría del tiempo de que disponen estas gentes (cuatro a cinco días por semana) se emplea en otras actividades, tales como descansar dentro del poblado o visitar otras aldeas» (1969, pág. 74):

> Una mujer recolecta en un día comida suficiente para alimentar a su familia durante tres días, y el resto de su tiempo lo pasa en el poblado confeccionando adornos, visitando otros poblados o atendiendo a las visitas de otras aldeas. Cuando permanece en casa, los trabajos rutinarios de la cocina, tales como cocinar, descascarar frutos, juntar leña para hacer fuego, e ir a buscar agua, le insumen de una a tres horas de su tiempo. Este ritmo de trabajo ininterrumpido y descanso también ininterrumpido se mantiene a lo largo de todo el año. Los cazadores tienden a trabajar más frecuentemente que las mujeres, pero su plan de trabajo es desigual. No es raro que un hombre cace con avidez durante una semana y deje luego de cazar durante dos o tres. Como quiera que la caza es algo impredecible y está

tencia de los Bosquimanos Dobe era de 2.140 calorías. Sin embargo, teniendo en cuenta el peso corporal, las actividades normales y la composición de la población Dobe, según el sexo y la edad, Lee estima que cada habitante necesita sólo 1.975 calorías *per capita*. El excedente de comida seguramente iba a alimentar a los perros que comían las sobras de la gente. «Puede sacarse la conclusión de que los Bosquimanos no llevan una existencia infradotada al borde de la inanición como se ha supuesto comúnmente» (1969, pág. 73).

Tomados aisladamente, los informes sobre Arnhem Land y los Bosquimanos lanzan un desconcertante si no decisivo ataque sobre las atrincheradas posiciones teoréticas. Artificial en cuanto a su construcción, el estudio sobre los Bosquimanos, en particular, se considera con razón equívoco. Pero el testimonio de la expedición a Arnhem Land coincide en muchos aspectos con las observaciones realizadas en otras partes de Australia, al igual que en otras zonas habitadas por cazadores y recolectores. La mayoría de los datos procedentes de Australia se remonta al siglo xix y algunos fueron proporcionados por agudos observadores que tuvieron buen cuidado de hacer a un lado a los aborígenes que habían entrado en relación con europeos, porque «su abastecimiento de comida está restringido, y en muchos casos... se los desaloja de los pozos de agua que son los centros de sus mejores zonas de caza» (Spencer y Gillen, 1899, pág. 50).

El caso está del todo claro en lo que se refiere a las zonas ricas en agua del sudoeste de Australia. Los aborígenes de esas partes se vieron favorecidos con una provisión de peces tan importante y fácil de obtener que un colono de la época victoriana de la década de 1840 tuvo que preguntarse «cómo pasaba el tiempo aquel sabio pueblo antes de que llegara mi expedición y les enseñara a fumar» (Curr, 1965, pág. 109). El fumar, al menos, resolvió el problema económico —es un decir—: «Una vez adquirido el hábito... las cosas se deslizaron fluidamente y sus horas de ocio se dividieron entre darle a la pipa el uso apropiado y pedirme tabaco.» Con mayor seriedad, el viejo colonizador intentó hacer una estimación de la cantidad de tiempo que dedicaba a la caza y a la recolección la gente del entonces distrito de Port Phillip. Las mujeres se alejaban del poblado en expediciones de recolección alrededor de seis horas por día, «la mitad de ese tiempo lo pasaban entretenidas afuera, a la

sombra, o junto al fuego»; los hombres salían a cazar poco después de que las mujeres habían abandonado la aldea y retornaban casi a la misma hora (pág. 118). Curr encontró la comida obtenida de ese modo de «regular calidad», si bien «conseguida con facilidad», para lo cual «eran suficientes» las seis horas por día; «no hay duda de que la región hubiera podido alimentar al doble de los negros que viven en ella» (pág. 120). Comentarios muy similares escribió otro veterano, Clement Hodgkinson, refiriéndose a un medio análogo del noreste: New South Wales. Algunos minutos dedicados a la pesca proporcionaban alimento suficiente para dar de comer a «toda la tribu» (Hodgkinson, 1845, página 223; cf. Hiatt, 1965, págs. 103-104). «En realidad, a todo lo largo y ancho de la zona que se extiende sobre la costa oriental, los negros nunca han sufrido escasez de alimentos en la medida en que muchos conmiserativos escritores han supuesto» (Hodgkinson, 1845, pág. 227).

Pero las gentes que ocupaban estas regiones más fértiles de Australia, especialmente en el sudeste, no han sido incorporadas al estereotipo actual de aborigen. Fueron tempranamente aniquilados[16]. La relación de los europeos con estos negros fue conflictiva y tuvo como objetivo la posesión de las riquezas del continente; se sustrajeron muy poco al proceso de destrucción, o les faltó inclinación para dedicarse al lujo de la contemplación. De los acontecimientos, la conciencia etnográfica heredaría solamente un magro producto: en su mayor parte se trataba de grupos interiores, habitantes del desierto, principalmente los Arunta. No es que los Arunta lo pasen tan mal, por lo general «su vida no tiene mucho de miserable o de dura» (Spencer y Gillen, 1899, página 7)[17]. Pero las tribus centrales no deben considerarse, en cuanto a cifras o a adaptación ecológica, representativas de los australianos nativos (cf. Meggit, 1964). El siguiente cuadro de la economía indígena trazado por John Edward Eyre, que recorrió la costa sur, penetró en territorio de los Flinders y pasó una temporada en la zona de los Murray,

[16] Como lo fueron los de Tasmania, de los cuales escribió Bonwick: «Los aborígenes no carecían nunca de comida; aunque la señora Somerville se ha arriesgado a decir en su "Physical Geography" que eran 'realmente miserables en un país en donde los medios de subsistencia resultaban insuficientes'. El doctor Jeannent, protector en una época, escribe: 'Deben haber estado provistos con extraordinaria abundancia y con poco esfuerzo de su parte'.» (Bonwick, 1870, página 14.)

[17] Esto a modo de contraste con otras tribus más internadas en el desierto central australiano y específicamente en «circunstancias ordinarias», no en los períodos de largas sequías en los que «pasan privaciones» (Spencer y Guillen, 1899, pág. 7).

más rica que la anterior, tiene por lo menos derecho a ser considerado representativo:

> En la mayor parte de Nueva Holanda, donde no se han establecido los europeos y donde, sin excepciones, es posible procurarse permanentemente agua fresca, el nativo no experimenta dificultad alguna para conseguir comida en abundancia durante todo el año. Es verdad que las características de su dieta varían con el cambio de estaciones y con las condiciones del terreno que habita; pero es muy raro que alguna época del año o algún tipo de suelo no le proporcione, tanto alimentos vegetales, como animales... De estos artículos (fundamentales para la alimentación), muchos no sólo se encuentran en abundancia, sino en cantidades tan vastas en las estaciones propicias como para abastecer durante un tiempo considerable de abundantes medios de subsistencia a muchos cientos de nativos congregados en un lugar... En muchos puntos de la costa y en los ríos interiores más caudalosos, se obtienen peces muy sabrosos y en gran abundancia. En el lago Victoria... he visto a seiscientos nativos acampar juntos, todos ellos vivían en ese momento de los peces que sacaban del lago y tal vez de las hojas del mesembryantemo. Mientras estuve entre ellos nunca observé escasez de ningún tipo en sus poblados... En Moorande, en la época del año en que el Murray inunda vastas extensiones de terreno, el agua brota de la tierra y los cangrejos suben a la superficie... en cantidades tales que he visto a cuatrocientos nativos alimentarse de ellos durante semanas enteras, mientras que el número que se perdía o se desechaba hubiera podido sustentar a cuatrocientos más... También en el Murray se puede obtener una provisión ilimitada de pescado hacia principios de diciembre.
>
> ... la cantidad de pescado reunida... en unas pocas horas es increíble... Otro de los alimentos favoritos e igualmente abundante durante una época determinada del año en la porción oriental del continente, es una especie de mariposa nocturna que los nativos buscan en las cavidades y huecos de las montañas de ciertas zonas... Las puntas, las hojas y los tallos de una especie de berro, recolectados en la estación del año adecuada... constituyen la fuente de alimentación muy apreciada e inagotable de una enorme cantidad de nativos... Hay muchos otros artículos de alimentación entre los nativos igualmente abundantes y valiosos que los enumerados (Eyre, 1845, vol. 2, páginas 250-254).

Tanto Eyre, como Sir George Grey, cuya viva percepción de la economía indígena ya hemos observado («Siempre he encontrado la mayor abundancia en sus chozas») dejaron evaluaciones específicas, en horas por día, de los trabajos que los australianos realizan para su subsistencia. (En el caso de Grey, el estudio abarcó a los habitantes de zonas bastante inhóspitas del oeste de Australia.) El testimonio de estos caballeros y exploradores coincide, en muchos aspectos, con los promedios de Arnhem Land obtenidos por McCarthy y

McArthur. «En todas las estaciones normales —dice Grey (es decir, cuando los nativos no se ven confinados a sus chozas a causa del mal tiempo)— pueden obtener *en dos o tres horas* una cantidad suficiente de comida para el día, pero su costumbre es ir indolentemente de un sitio a otro, recolectando con aire perezoso mientras caminan» (1841, volumen 2, pág. 263; la cursiva me pertenece). De un modo semejante, afirma Eyre: «Casi en todas las partes del continente que he visitado, donde la presencia de los europeos o su aprovisionamiento no ha limitado o destruido sus medios originales de subsistencia, he observado que los nativos podían, por lo general, procurarse *en tres o cuatro horas* toda la comida que necesitaban para el día, y eso sin fatigarse o afanarse» (1845, págs. *254-255;* la cursiva me pertenece).

La misma discontinuidad del trabajo observada por McArthur y McCarthy, la costumbre de alternar la búsqueda con el sueño, se repite, además, en observaciones tempranas y recientes reunidas a lo largo de todo el continente (Eyre, 1845, vol. 2, págs. 253-254; Bulmer, en Smyth, 1878, volumen 1, pág. 142; Mathew, 1910, pág. 84; Spencer y Gillen, 1899, pág. 32; Hiatt, 1965, págs. 103-104). Basedow lo interpretó como una costumbre general de los aborígenes: «Cuando sus asuntos marchan de una manera armoniosa, cuando tienen la caza asegurada y agua a su disposición, aborígenes hacen su vida tan fácil como les es posible, incluso pueden llegar a parecer haraganes a los forasteros» (1925, pág. 116)[18].

En cuanto al África, los Hadza hace mucho tiempo que disfrutan de una tranquilidad semejante, siendo el peso de sus labores de subsistencia no más extenuante en horas por día que el de los Bosquimanos o los aborígenes australianos (Woodburn, 1968). Habitantes de una zona de «excepcional abundancia» en cuanto a animales y a aprovisionamiento regular de vegetales (viven en los alrededores del lago Eyasi), los Hadza parecen mucho más preocupados por los juegos de azar que por los azares de la caza. En especial durante la larga estación seca pasan la mayor parte de los días en el juego, tal vez sólo para perder las flechas con punta de metal que en otras oportunidades necesitan para la caza mayor. De todos modos, muchos hombres están «bastante mal preparados para la caza mayor, aunque posean las flechas necesarias». Sólo hay una pequeña minoría, según dice Wood-

[18] Basedow disculpa más adelante la holgazanería de la gente sobre la base de que comen en demasía, para seguir disculpando el exceso de comida a la luz de las épocas de hambre que sufren los nativos, situación que explica más adelante como causada por las sequías que asolan a Australia y cuyos efectos ha exacerbado todavía más la explotación del país por los blancos.

burn, de cazadores activos de animales grandes, y aunque las mujeres realizan un trabajo más constante de recolección de vegetales, lo hacen a un ritmo tranquilo y en períodos de trabajo no muy prolongados (cf. pág. 51; Woodburn, 1966). A pesar de esta parsimonia y de una cooperación económica limitada, los Hazda «obtienen, sin embargo, comida suficiente sin esfuerzos excesivos». Woodburn hace la siguiente «estimación aproximada» de las exigencias del trabajo de subsistencia: «A lo largo de todo el año, tal vez se emplee un promedio de dos horas diarias en la consecución de los alimentos» (Woodburn, 1968, pág. 54).

Resulta interesante que los Hadzá, instruidos por la vida, y no por la antropología, rechacen la revolución neolítica para *preservar* su ocio. Aunque están rodeados por agricultores, hasta hace poco se negaron a dedicarse a la agricultura «alegando, principalmente, que eso implicaría un duro trabajo»[19]. En esto se parecen a los Bosquimanos, que responden a la cuestión neolítica con otra pregunta: «¿Para qué plantar cuando hay tantos frutos de mongomongo en el mundo?» (Lee, 1968, pág. 33). Woodburn, además, tuvo la impresión, aunque todavía no confirmada, de que los Hadza emplean, en realidad, menor energía, y, tal vez, menos tiempo, que sus vecinos, los agricultores del África Oriental (1968, pág. 54)[20]. El principio de cambiar los continentes, pero no los contenidos, el caprichoso cometido económico del cazador de América del Sur, podría ser tomado también por un observador europeo como una incurable «disposición natural»:

> ... Los Yamana no son capaces de mantener un trabajo duro y constante, hecho que provoca la consternación de los granjeros y patrones europeos para quienes suelen trabajar. Su trabajo depende más bien de arranques, y en esos esfuerzos ocasionales pueden desarrollar una energía considerable durante un cierto tiempo. Después de esto, sin embargo, muestran deseos de un período de descanso cuya duración no es posible calcular y que consiste en quedarse tirados por allí sin hacer nada y sin mostrar grandes signos de fatiga... No cabe duda

[19] Esta frase aparece en un trabajo de Woodburn distribuido en el simposio celebrado en Wenner-Gren sobre «El hombre cazador», aunque se la repite sólo elípticamente en la memoria publicada del mismo (1962, pág. 55). Espero no cometer una indiscreción o una incorreción al citarla aquí.

[20] «La agricultura es en efecto el primer ejemplo de trabajo servil en la historia del hombre. De acuerdo con la tradición bíblica, el primer criminal, Caín, es agricultor» (Lafargue, 1911 (1883), pág. 11 n.). Es notable también que los agricultores vecinos tanto de los Bosquimanos como de los Hadza estén listos para volver a modos de vida más dependientes de la caza y la recolección cuando viene la sequía y el hambre amenaza (Woodburn, 1958, pág. 54; Lee, 1968, páginas 39-40).

relación con la consecución de alimentos. Una vez más nos internamos en el campo de la economía, campo a veces subjetivo y siempre difícil de entender; donde, además, los cazadores parecen deliberadamente inclinados a desbordar nuestra comprehensión con costumbres tan extrañas que invitan a interpretaciones extremas de que o bien estas gentes son tontas, o bien no tienen realmente nada de qué preocuparse. Esta sería una deducción verdaderamente lógica sobre la parsimonia del cazador, si fuera cierta la premisa de que su condición económica es realmente apremiante. Por el contrario, si es fácil procurarse medios de vida, si uno puede, por lo general, esperar que todo salga bien, entonces la aparente imprudencia de estas gentes no puede ya considerarse como tal. Dirigiéndose a los singulares adelantos de la economía de mercado, a su institucionalización de la escasez, Karl Polanyi dijo que «nuestra dependencia animal con respecto a la comida ha sido puesta al descubierto y se ha permitido que nuestro miedo a morirnos de hambre saliera a la luz. Nuestra humillante esclavización a lo material que toda cultura humana está destinada a mitigar, ha sido transformada deliberadamente en algo más riguroso» (1947, página 115). Pero nuestros problemas no son los de los cazadores y recolectores. Más bien es una prístina opulencia lo que caracteriza su organización económica, una confianza en la abundancia de los recursos naturales y no la desesperación por lo inadecuado de los medios humanos. Mi opinión es que los mecanismos salvajes, por otra parte curiosos, se vuelven comprensibles por la confianza de la gente, una

[21] Este disgusto común por el trabajo prolongado manifestado por los actuales pueblos primitivos que trabajan para los europeos, disgusto que además no se restringe a los ex cazadores, podría haber alertado a la antropología acerca del hecho de que la economía tradicional había conocido sólo modestos objetivos, tan fácilmente alcanzables como para que permitiesen una gran libertad, un considerable «aligeramiento del mero problema de ganarse la vida».

La economía de los cazadores puede también presentar comúnmente bajos porcentajes a causa de su presunta incapacidad para mantener una producción especializada. Cf. Sharp, 1934-35, pág. 37; Radcliffe-Brown, 1948, pág. 43; Spencer, 1959, págs. 155, 196, 251; Lothrup, 1928, pág. 71; Steward, 1938, pág. 44. Si no existe especialización, es a todas luces por falta de un «mercado», no por falta de tiempo.

confianza que es el razonable atributo humano de una economía por lo general próspera[n].

Consideremos el traslado constante de los cazadores de una a otra zona. Este nomadismo, tomado a menudo por nosotros como un signo de cierto hostigamiento, es emprendido por ellos con no poca despreocupación. Los aborígenes de Victoria, según los relatos de Smyth, son, por naturaleza, «viajeros perezosos. *No hay ningún motivo que los induzca a ir de prisa.* Ya está avanzada la mañana cuando ellos comienzan el viaje y durante el camino se producen numerosas detenciones» (1878, vol. 1, pág. 125; la cursiva es mía). El buen padre Biard en su *Relation* de 1616, después de una brillante descripción de los alimentos que podían encontrarse cuando permaneció en tierra de la tribu Micmac («Nunca tuvo Salomón su palacio mejor arreglado y provisto de alimentos») sigue adelante con el mismo tono:

> Para disfrutar esto a fondo, su parte, nuestros hombres de los bosques parten para sus diferentes destinos con tanta satisfacción como si se dirigieran a dar un paseo o a hacer una excursión; les resulta fácil gracias a la destreza con que manejan sus muy apropiadas canoas... se deslizan con tanta rapidez que, sin esfuerzo alguno, y siempre que haga buen tiempo, pueden hacer treinta o cuarenta leguas por día; sin embargo, nosotros raras veces vemos a estos salvajes navegar a esa velocidad, ya que para ellos los días no son más que un pasatiempo. Nunca tienen prisa. Muy al contrario de nosotros que nunca podemos hacer nada sin apuro y sin inquietud... (Biard, 1897, páginas 84-85).

Sin lugar a dudas, los cazadores abandonan un poblado porque los recursos alimenticios de la zona se han agotado. Pero ver en este nomadismo una simple huida del hambre

[22] Al mismo tiempo que se dio rienda suelta a la ideología burguesa de la escasez —con el efecto inevitable de la degradación de una cultura anterior-, se buscó y encontró en la Naturaleza el modelo ideal a seguir si el hombre (o al menos el trabajador) quería mejorar su infeliz destino: la hormiga, la industriosa hormiga. En esto la ideología puede haber sido tan errónea como en su concepción de los cazadores. Lo que sigue apareció en la publicación *Ann Arbor News*, enero 27, 1971, bajo el título «Dos científicos afirman que las hormigas son un poco perezosas». Palm Springs, Calif. (AP): Las hormigas no son todo lo que se ha dicho de ellas», dijeron los doctores George y Jeanette Wheeler. Este matrimonio de investigadores ha dedicado años al estudio de estos animalitos, héroes de cuentos y fábulas por su industriosidad. «Donde quiera que vemos un hormiguero tenemos la impresión de una enorme cantidad de trabajo, pero no hay tal cosa, sino que el número de hormigas es elevado y todas se parecen entre sí», concluyeron los Wheeler.

> «Cada hormiga en particular pasa una gran cantidad de tiempo haraganeando únicamente. Y, lo que es peor, las hormigas laboriosas, que son todas hembras, pasan una gran cantidad de tiempo acicalándose.»

significa percibir sólo la mitad de lo que ocurre; se deja a un lado la posibilidad de que las expectativas de la gente en cuanto a encontrar pastos más verdes en otra parte no suelen verse defraudadas. En consecuencia, sus errabundeos, más que ansiosos, revisten todas las características de una excursión al Támesis para los ingleses.

Representa un problema más serio la frecuente y exasperada observación de una cierta «falta de previsión» entre los cazadores y los recolectores. Orientados siempre al presente, sin «el más ligero pensamiento o cuidado acerca de lo que puede depararles el mañana» (Spencer y Gillen, 1899, página 53), no parecen inclinados a economizar provisiones, y se muestran incapaces de dar una respuesta planificada al destino que los espera sin lugar a dudas. En seguida adoptan una estudiada despreocupación que se expresa en dos inclinaciones económicas complementarias.

La primera es la prodigalidad: la propensión a comer de una vez toda la comida con que cuentan en el poblado, incluso en épocas objetivamente difíciles, «como si», dice Lejeune de los Montagnais, «las piezas que fueron a cazar hubieran estado encerradas en un corral». Basedow escribió acerca de los nativos australianos que su divisa «podría expresarse en palabras diciendo que "mientras haya abundancia hoy, no hay porqué preocuparse de mañana". De acuerdo con esto los aborígenes se sienten inclinados a hacer un banquete, con sus vituallas, antes que una modesta comida ahora y otra más adelante» (1925, pág. 116). Lejeune incluso vio a sus Montagnais llevar esta extravagancia a extremos desastrosos:

> Y si los otros habían capturado algo, también hacían una fiesta al mismo tiempo; de ese modo, al salir de una fiesta se metía uno en otra y algunas veces, incluso, en una tercera y una cuarta. Yo les insistía en que no hacían bien de aquel modo, y que mejor sería que reservaran lo que derrochaban en fiestas para días venideros, lo cual les permitiría hacer frente al hambre en mejores condiciones. Se reían de mi. «Mañana (decían) haremos otra fiesta con lo que capturemos.» Sí, pero con gran frecuencia sólo cazaban frío y viento (Lejeune, 1887, págs. 281-283).

Los escritores compasivos han tratado de racionalizar la aparente falta de practicidad. Quizá debido al hambre estas gentes hayan traspasado los límites de la razón: son capaces de alimentarse de un animal muerto porque pasaron mucho tiempo sin comida y saben que pueden verse de nuevo muy pronto en las mismas condiciones. 0 quizá al hacer un banquete con sus provisiones, un hombre están respondiendo a obligaciones sociales ineludibles, a imperativos importantes de distribución. La experiencia de Lejeune podría confirmar

cualquiera de estas dos interpretaciones, pero también da lugar a una tercera. O más bien es que los Montagnais tienen su propia explicación. No se preocupan por lo que el mañana les pueda deparar, porque, por lo que a ellos les concierne, les traerá otra vez lo mismo: «otro festín». No importa cuál sea el valor de las otras interpretaciones, esa confianza en sí mismos debe tomarse como un dato importante para la consideración de la supuesta prodigalidad de los cazadores. Lo que es más, debe tener alguna base objetiva, porque si los cazadores y los recolectores hubieran antepuesto la glotonería al buen sentido económico, no hubieran vivido para convertirse en los profetas de esta nueva religión.

Hay una segunda inclinación complementaria que no es ni más ni menos que el lado negativo de la prodigalidad: el hecho de no guardar los excedentes de comida, de no formar una reserva. Al parecer, no puede decirse que para muchos cazadores y recolectores el almacenaje resulte imposible, ni puede afirmarse tampoco que estas gentes no tengan conciencia de la posibilidad (cf. Woodburn, 1968, pág. 53). Es necesario investigar qué características de la situación son las que hacen imposible el intento. Gusinde ya se hizo esta pregunta, y, en lo que a los Yahgan se refiere, encontró la respuesta en ese mismo optimismo justificado. El almacenaje sería algo «superfluo»,

> porque a lo largo de todo el año y con una generosidad casi ilimitada, el mar pone toda clase de animales a disposición del hombre que caza y de la mujer que recolecta. Cualquier tormenta o accidente no podría privar a una familia de estas cosas más que por unos cuantos días. En general, nadie necesita contar con el peligro del hambre, y todos encuentran en abundancia y casi por todos lados lo que necesitan. ¡Para qué preocuparse entonces de la comida de mañana!... Nuestros Fueginos tienen muy firmemente arraigado el conocimiento de que no necesitan temer por el futuro y, por tanto, no acumulan provisiones. Año tras año pueden esperar el mañana libres de preocupaciones... (Gusinde, 1961, págs. 336-339).

Puede que la explicación de Gusinde sea correcta, pero incompleta. Tal vez entre en juego un cálculo económico más complejo y sutil, aunque realizado por una aritmética social sumamente simple. Debe considerarse que las ventajas del almacenamiento de alimentos significarían también la reducción a un local cerrado de las excursiones de recolección. Su tendencia incontrolable a disminuir la cantidad de cosas transportables, es primordial para los cazadores: constituye una condición básica de su producción y la causa principal de su movimiento. Es posible que la causa de que el almacenamiento no prospere sea esa contradicción entre for-

tuna y movilidad que trae aparejada. Pronto reduciría el campo de acción a una zona rebosante de provisiones comestibles naturales. Así, inmovilizado por los productos acumulados, el pueblo podría resultar perjudicado, ya que con un mínimo de trabajo de caza y recolección podrían encontrar en otro lugar donde la naturaleza haya realizado su propio almacenamiento alimentos en abundancia y mucho más variados que los que los hombres pueden llegar a reunir. Pero este cálculo tan sutil —de todas maneras tal vez resultaría imposible desde el punto de vista simbólico (confróntese Codere, 1968)— podría reducirse a una operación binaria mucho más simple expresada en términos sociales tales como «amor» y «odio». Como lo señala Richard Lee (1969, pág. 75), la actividad técnicamente neutral de acumular o almacenar alimentos, desde el punto de vista moral, no es más que «acaparamiento». El cazador eficiente que acumula provisiones lo logra al costo de su propia estima, a menos que las regale a costa de su esfuerzo (superfluo). Por lo que podemos colegir, cualquier intento de almacenar comida redundará solamente en una reducción de la productividad general de un grupo de cazadores, ya que los no previsores se contentarán con permanecer en el campamento alimentándose de lo que allí haya reunido otro más prudente. Es por eso que el almacenamiento de comestibles puede resultar factible desde el punto de vista técnico, pero es económicamente indeseable y socialmente imposible.

Si la acumulación de comida sigue manteniendo sus límites entre los cazadores, su confianza económica, nacida de las circunstancias habituales en que todas las necesidades de la gente se ven fácilmente satisfechas, se transforma en una condición permanente y los mantiene alegres y risueños durante épocas que pondrían a prueba incluso a un jesuíta preocupándolo de tal manera que —tal como lo advierten los indios— podría llegar a enfermarse.

> ... Los he visto, en medio de dificultades y penurias, sufrir con alegría. ... Yo mismo me encontré entre ellos amenazado por grandes sufrimientos. Solían decirme: «A veces estamos dos días, tal vez tres, sin comer, por falta de alimentos; ten confianza, Chiliné, ten fortaleza de espíritu para soportar el sufrimiento y las dificultades; no te pongas triste porque si no te enfermarás; míranos a nosotros que no dejamos de reír aunque tengamos muy poco que comer» (Lejeune, 1897, página 283; cf. Needham, 1954, pág. 230).

NUEVAS CONSIDERACIONES SOBRE LOS CAZADORES Y RECOLECTORES

> Están constantemente apremiados por la necesidad y, sin embargo, viajando de un lado para otro pueden satisfacerla con facilidad y proporcionar a sus vidas excitación y placer (Smyth, 1878, vol. 1, pág. 123).

Es evidente que es necesario hacer una nueva evaluación de la economía de la caza y la recolección teniendo en cuenta sus verdaderos logros y limitaciones. El error metodológico de la sabiduría recibida consistía en considerar desde las circunstancias materiales hasta la estructura económica deduciendo la absoluta dificultad de esa vida de su absoluta pobreza. Pero siempre el proyecto cultural improvisa una dialéctica sobre su relación con la naturaleza. Sin escapar a los constreñimientos ecológicos la cultura suele negarlos, de modo tal que el sistema muestra en seguida la huella de las condiciones naturales y la originalidad de una respuesta social: en su pobreza, la abundancia.

¿Cuáles son las verdaderas desventajas de la *praxis* de la caza y la recolección? Si los ejemplos con que contamos tienen algún significado, no podemos decir que «la baja productividad del trabajo» sea una de ellas. Pero sí podemos afirmar que la economía se ve seriamente amenazada por la *inminencia de una disminución de los ingresos.* Comenzando por el campo de la subsistencia y extendiéndose luego a todos los sectores, parece ser que un éxito inicial sólo engendra la probabilidad de que los posteriores esfuerzos no proporcionen más que beneficios menores. Esto es lo que señala la curva de la obtención de alimentos en un lugar particular. Un número no muy importante de personas termina, tarde o temprano, por hacer disminuir los recursos alimenticios que se encuentran a una distancia conveniente del lugar que habitan. Después de eso, sólo pueden permanecer allí si absorben un aumento de los costos reales o una disminución en los ingresos reales: aumento de los costos si eligen alejarse cada vez más en busca de alimentos, disminución de los ingresos si se satisfacen con vivir con una cantidad menor de alimentos o con productos de inferior calidad que se encuentran a su alcance. La solución es, por supuesto, dirigirse a otro sitio. De ahí la primera y fundamental contingencia de la caza y la recolección: exige movimiento para mantener una producción ventajosa.

Pero este movimiento, más o menos frecuente en las distintas circunstancias, más o menos amplio, no hace más que trasladar a otras esferas de la producción la misma disminución de ingresos en la cual tiene su origen. La manufactura de herramientas, ropas, utensilios u ornamentos, por muy

simple que resulte, deja de tener sentido cuando esos artículos se convierten más en una carga que en una comodidad. La utilidad pronto resulta marginada por la posibilidad del transporte. También se vuelve absurda la fabricación de casas de apariencia sólida si pronto deberán ser abandonadas. De ahí las muy ascéticas concepciones del cazador respecto del bienestar material: sólo le interesa un equipo mínimo, y a veces ni siquiera eso; valoriza más las cosas pequeñas que las grandes; no trata de reunir dos o más ejemplares de una misma cosa. Estos son sólo algunos ejemplos. La presión ecológica se vuelve extrañamente concreta cuando hay que llevarla sobre los hombros. Si el producto bruto resulta desequilibrado en comparación con otras economías, no se debe culpar a la productividad del cazador, sino a su movilidad.

Algo muy semejante puede decirse de los constreñimientos demográficos de la caza y la recolección. La misma política de *débarassment* es la que juega a nivel de las personas, y puede ser descrita en términos similases y adscrita a las mismas causas. Los términos son, para decirlo sin ambages: disminución de los ingresos en beneficio de la posibilidad de transporte, un mínimo de equipo necesario, eliminación de los objetos duplicados, además de otros, tales como infanticidio, senilicidio, continencia sexual durante el período de lactancia, etc., costumbres por las cuales tienen fama muchos grupos de recolectores. La suposición de que tales recursos se deben a la incapacidad de esas personas —niños y ancianos— para mantenerse, tal vez sea cierta si, por «mantenerse», se entiende mantenerse en pie y caminar, no alimentarse. Las personas eliminadas, como suelen decir los cazadores con tristeza, son precisamente los que no pueden transportarse a sí mismos y que, por tanto, estorbarían el desplazamiento de la familia y del campamento. Los cazadores pueden verse obligados a tratar a las personas del mismo modo que tratan a sus bienes, siendo la rigurosa política respecto de la población y el ascetismo económico, expresiones de la misma ecología. Además, estas tácticas de restricción demográfica forman también parte de una política más amplia para contrarrestar la disminución de ingresos para la subsistencia. Un grupo localizado se vuelve más vulnerable a la disminución de ingresos —por eso hay que elegir entre un desplazamiento más rápido a la escisión— cuanto mayor sea su tamaño (lo mismo sucede con las otras cosas). En la medida en que los pobladores pueden seguir obteniendo ventajas de la producción local y mantener una cierta estabilidad física y social, sus prácticas maltusianas son cruelmente lógicas. Los modernos cazadores y recolectores, trabajando en un medio notablemente inferior, pasan

la mayor parte del año en grupos muy pequeños y separados unos de otros. Pero más que una señal de baja productividad, esta pauta demográfica debe entenderse como el coste de vivir bien.

La caza y la recolección tienen toda la fuerza que les dan sus debilidades. El desplazamiento periódico y las restricciones en cuanto a fortuna y a población son, al mismo tiempo, imperativos de la práctica económica y adaptaciones creativas, del mismo modo que esas necesidades de las que se hacen virtudes. Es precisamente en ese marco donde se hace posible la opulencia. La movilidad y la moderación ponen los fines de los cazadores al alcance de sus recursos técnicos. Es así que una modalidad de producción no evolucionada puede resultar muy eficaz. La vida del cazador no es tan difícil, como parece, vista desde fuera. En cierto modo, la economía refleja una ecología calamitosa, pero también puede darse completamente a la inversa.

Los informes sobre cazadores y recolectores del presente etnológico —específicamente de los que viven en medios marginales— sugieren un promedio de tres a cinco horas de trabajo por día de un adulto empleadas en la producción de alimentos. Los cazadores trabajan las mismas horas que un empleado bancario y muchas menos que los modernos trabajadores industriales (agremiados) cuyo promedio sería seguramente de 21 a 35 horas semanales. Los recientes estudios sobre costes laborales realizados entre agricultores del tipo neolítico proponen también una interesante comparación. Por ejemplo, el adulto Hanunoo medio, hombre o mujer, trabaja 1.200 horas anuales en sus cultivos (Conklin, 1957, pág. 151), es decir, un promedio de tres horas y veinte minutos por día. Sin embargo, esta cifra no engloba la recolección de alimentos, la crianza de animales, la cocina y otros trabajos que les demanda la subsistencia a estas tribus filipinas. Los informes sobre otros agricultores primitivos de distintas partes del mundo arrojan datos similares. Cuando las conclusiones son negativas es porque están expresadas con una modalidad conservadora: los cazadores y recolectores no trabajan más que los agricultores primitivos para obtener alimentos. Haciendo una extrapolación de la etnografía a la prehistoria, se podría afirmar respecto de los neolíticos lo mismo que John Stuart Mill dijo de todos los recursos para ahorrar trabajo, que nunca inventó nadie algo que ahorrara un minuto de trabajo. El neolítico no representó ningún progreso sobre el paleolítico en cuanto a la cantidad de tiempo *per capita* requerido para la producción de la subsistencia; aun es probable que con el advenimiento de la agricultura el hombre haya tenido que trabajar más.

Tampoco hay mucho que decir sobre la convicción de

que los cazadores y recolectores disfrutan de muy poco tiempo libre de las tareas que les demanda la supervivencia. Generalmente se recurre a este argumento para explicar la evolución inadecuada del paleolítico, mientras que se saluda con salvas al neolítico por porporcionar el ocio. Pero las fórmulas tradicionales serían más veraces si se las invirtiera: la cantidad de trabajo *(per capita)* aumenta con la evolución de la cultura, y la cantidad de tiempo libre disminuye. Los trabajos de subsistencia de los cazadores son intermitentes, esa es su característica, un día de trabajo y un día libre, y los modernos cazadores tienden por lo menos a emplear ese tiempo libre en dormir durante el día. En los hábitats tropicales ocupados por muchos de estos cazadores actuales, se puede confiar más en la recolección de vegetales que en la misma caza. Es por eso que las mujeres, que son las encargadas de la recolección, trabajan con mayor regularidad que los hombres y son las que proveen la mayor parte de los alimentos. A menudo hacen el trabajo de los hombres. Por otra parte, existe la posibilidad de frecuentes desplazamientos imprevistos; si los hombres no disponen de ocio será más en el sentido iluminista del término que en el literal. Cuando Condorcet dijo que la condición postergada del cazador no le otorga «el ocio que le permita pensar y enriquecer su entendimiento con nuevas combinaciones de ideas», reconoció también que la economía era un «ciclo necesario de actividad extrema y de inactividad total». En apariencia, lo que el cazador necesitaba era el ocio *seguro* de un *filósofo* aristocrático.

Los cazadores y recolectores mantienen un punto de vista optimista acerca de su situación económica a pesar de las penalidades que pasan de cuando en cuando. Puede ser que las penalidades las sufran a veces a causa del punto de vista optimista que mantienen acerca de su situación económica. Quizá su confianza no hace sino alentar su prodigalidad hasta el extremo de que el poblado decaiga en una circunstancia desfavorable. Al sostener que ésta es una economía opulenta, por tanto, yo no niego que ciertos cazadores pasan por período de dificultad. Hay algunos a los que parece «casi inconcebible» el hecho de que un hombre se muera de hambre, o incluso que no pueda satisfacer su hambre por más tiempo que un día o dos (Woodburn, 1968, página 52). Pero otro, especialmente ciertos cazadores muy periféricos y dispersados en pequeños grupos a lo largo de un medio natural de extrema pobreza, están expuestos periódicamente al tipo de inclemencias que impiden viajar o acceder a la caza. Estos sufren —si bien quizá sólo de manera fragmentaria— la escasez que afecta a determinadas familias

inmovilizadas, más bien que a la sociedad como un todo (confróntese Gusinde, 1961, págs. 306-307).

Sin embargo, aun concediendo esta vulnerabilidad y aceptando como punto de referencia a los cazadores actuales más desvalidos económicamente, sería difícil probar que la privación es la característica sobresaliente de los cazadores y recolectores. La escasez de alimentos no es la característica indicativa de este modo de producción por oposición a los otros; no señala a los cazadores y recolectores como una clase o como un estadio evolutivo general. Lowie pregunta:

> ¿Qué decir de los pastores que habitan las planicies y cuyo sustento se ve periódicamente amenazado por las plagas y que al igual que algunas tribus laponas del siglo diecinueve se vieron obligados a recurrir a la pesca? ¿Qué de los campesinos primitivos que preparan y labran la tierra sin obtener compensación del suelo y que agotan una cosecha tras otra amenazados por el hambre en cada sequía? ¿Tienen todos ellos más control sobre la desgracia causada por las condiciones naturales que el cazador-recolector? (1938, pág. 286).

Pero, sobre todo, ¿Qué decir del mundo de hoy día? Se dice que de un tercio a la mitad de la humanidad se acuesta todos los días con hambre. En la antigua Edad de Piedra la proporción debe haber sido mucho menor. *Esta* en la que vivimos es la era de un hambre sin precedentes. Ahora, en la época del más grande poder tecnológico, el hambre es una institución. Dándole la vuelta a otra venerable sentencia: el hambre aumenta relativa y absolutamente con la evolución de la cultura.

Esta paradoja responde, por completo, a mi punto de vista. Los cazadores y los recolectores tienen un bajo nivel de vida por fuerza de las circunstancias. Pero tomado como su *objetivo,* y dados los adecuados medios de producción, pueden, por lo regular, satisfacerse fácilmente todas sus necesidades materiales. La evolución de la economía ha conocido, entonces, dos movimientos contradictorios: el enriquecimiento, pero simultáneamente el empobrecimiento, la apropiación con respecto a la naturaleza, pero la expropiación con relación al hombre. El aspecto progresivo es, desde luego, tecnológico. Este se ha manifestado de muchas maneras: como un aumento de la oferta y la demanda de bienes y servicios, de la cantidad de energía puesta al servicio de la cultura, de la productividad, de la división del trabajo y de la libertad con respecto a los condicionamientos del medio. Tomado en cierto sentido, esto último es especialmente útil para comprender las primeras etapas del avance tecnológico. La agricultura no sólo elevó a la sociedad por encima de la distribución de las fuentes de recursos alimenticios, también permitió a las comunidades neolíticas

mantener elevados índices de orden social donde los requerimientos de la subsistencia humana se sustraían al orden natural. En algunas estaciones del año era posible economizar suficiente comida para sostener a la población en las épocas en las cuales no podían cosecharse alimentos en absoluto; la consecuente estabilidad de la vida social era imprescindible para su desarrollo material. La cultura fue entonces de triunfo en triunfo, en una especie de contravención progresiva de la ley biológica del mínimo, hasta probar que la vida humana podía alentar incluso en el espacio exterior a pesar de la falta natural de oxígeno y gravedad.

Otros hombres estaban muriendo de hambre en los mercados y plazas de toda Asia. Se ha producido una evolución de las estructuras, así como también de las tecnologías, y a este respecto sucede igual que en la senda mítica, donde el viajero por cada paso que avanza hacia su lugar de destino retrocede dos. Las estructuras son políticas tanto como económicas; de poder tanto como de propiedad. Se desarrollaron primero dentro de las sociedades, y cada vez más lo hacen ahora entre las sociedades. No cabe ninguna duda de que estas estructuras han sido funcionales, son ordenamientos necesarios del desarrollo tecnológico, pero dentro de las comunidades que ayudaron a enriquecer actuaron como discriminadoras en la distribución de la riqueza y como diferenciadoras en el estilo de vida. La población más primitiva del mundo tenía escasas posesiones, *pero no era pobre.* La pobreza no es una determinada y pequeña cantidad de cosas, ni es sólo una relación entre medios y fines; es sobre todo una relación entre personas. La pobreza es un estado social. Y como tal es un invento de la civilización. Ha crecido con la civilización, a la vez como una envidiosa distinción entre clases y fundamentalmente como una relación de dependencia que puede hacer a los agricultores más susceptibles a las catástrofes naturales que cualquier campamento o poblado de invierno de los esquimales de Alaska.

Toda la disquisición precedente se toma la libertad de interpretar a los modernos cazadores históricamente, sobre la base de una línea evolutiva. Esta libertad no debe otorgarse a la ligera. ¿Son los cazadores marginales tales como los Bosquimanos del Kalahari más representativos del modo de vida del Paleolítico que los indios de California o de la costa noroeste? Quiza no. Quizá los Bosquimanos del Kalahari no son tampoco representativos de los cazadores marginales. La gran mayoría de los cazadores-recolectores sobrevivientes lleva una vida curiosamente recortada y en extremo perezosa en comparación con la de los otros grupos, que son muy diferentes. Los Murngin, por ejemplo: «La primera impresión que cualquier extranjero suele recibir en una tribu

de funcionamiento pleno en Eastern Arnhem Land es de industriosidad...

Y suele quedar muy impresionado por el hecho de que con excepción de los niños muy pequeños... «no se observa gente ociosa» (Thomson, 1949a, págs. 33-34). No es necesario decir que los problemas de sobrevivencia son más difíciles para estos pueblos que para otros cazadores (confróntese Thomson, 1949b). Los incentivos de su inusual industriosidad están en otro lugar: en «una elaborada y estricta vida ceremonial», específicamente en un elaborado ciclo de intercambio ceremonial que confiere prestigio a la artesanía y al comercio (Thomson, 1949a, págs. 26, 28, 34f, 87 passim). La mayoría de los otros cazadores no tienen tales preocupaciones. En comparación su vida es chata, especialmente centrada en comer con gusto y digerir tranquilamente. La orientación cultural no es ni dionisíaca ni apolínea, sino «gástrica», tal como denominó Julián Steward a la de los Shoshoni. Según otras opiniones, sí puede ser dionisíaca, es decir, báquica: «Comer es para los salvajes lo que beber para los borrachos europeos. Esas almas desecadas y siempre sedientas terminarían con gusto sus vidas en una cuba de licor, y los salvajes en una olla repleta de comida; aquéllos hablan siempre de beber, y éstos solamente de comer» (Lejeune, 1897, pág. 249).

Es como si las superestructuras de estas sociedades hubiesen sido corroídas quedando sólo la roca desnuda de la subsistencia y, puesto que la producción misma se realiza con facilidad, la gente dispone de mucho tiempo para sentarse sobre la roca y hablar de ella. Debo destacar la posibilidad de que la etnografía de los cazadores y recolectores sea en gran medida un registro de culturas fragmentarias. Frágiles ciclos de ritual y de intercambio pueden haber desaparecido sin dejar rastro en los primeros estadios del colonialismo, cuando las relaciones intergrupales de las que eran mediadores fueron atacadas y confundidas. De ser así, la sociedad opulenta «primitiva» habrá de ser repensada teniendo en cuenta su originalidad, y los esquemas evolutivos habrán de ser revisados una vez más. Con todo, esta es la poca historia que podemos reconstruir basándonos en la observación de los cazadores sobrevivientes: el «problema económico» puede resolverse fácilmente empleando las técnicas del Paleolítico. De esto se desprende que sólo cuando la cultura se aproximó a la cima de sus logros materiales erigió un altar a lo Inalcanzable: *Las Necesidades Infinitas.*

2. EL MODO DE PRODUCCIÓN DOMESTICO LA ESTRUCTURA DE LA SUBPRODUCCIÓN

Este capítulo gira en torno de una observación que está aparentemente en contradicción con la prístina «opulencia», en cuya defensa acabo de poner todo mi empeño: las primitivas economías eran subproductivas. La mayor parte de ellas, tanto de las agrícolas como de las preagrícolas, no parece aprovechar todas sus potencialidades económicas. La capacidad de trabajo está insuficientemente utilizada, no se usan los medios tecnológicos plenamente y los recursos naturales se dejan sin explotar.

No se trata simplemente de que el producto de las sociedades primitivas sea bajo, sino más bien de un problema más complejo: la producción es baja en relación con las posibilidades existentes. Así entendida, la «subproducción» no es necesariamente incompatible con una primitiva «opulencia». Todas las necesidades materiales de la gente pueden verse satisfechas con facilidad, aun cuando la economía se desarrolle por debajo de su capacidad. En realidad lo primero es más bien una condición de lo segundo: dado lo modesto de las ideas de «satisfacción» que prevalecen localmente, el trabajo y los recursos no necesitan ser explotados al máximo.

De cualquier manera, hay signos de subproducción provenientes de muchos sectores del mundo primitivo, y la primera tarea que se propone este trabajo es dar algún sentido a esas evidencias. Más que cualquier intento inicial de explicación, es el descubrimiento de esta tendencia —con más precisión, de varias tendencias relacionadas entre sí, propias de la acción económica primitiva— lo que a mi parecer tiene más importancia. Sugiero la posibilidad de que la subproducción forme parte de la naturaleza de las economías en cuestión, es decir, las economías organizadas por grupos domésticos y relaciones de parentesco.

DIMENSIONES DE LA SUBPRODUCCIÓN

Subaprovechamiento de los recursos

La evidencia más importante en cuanto a la subexplotación de los recursos productivos nos llega de las sociedades

de agricultores, en especial de aquéllas que emplean el sistema de rozas. Tal vez sea ésta una consecuencia de los métodos de investigación más que un dudoso privilegio especial de este tipo de subsistencia. Similares observaciones se han hecho respecto de las economías de caza y pastoreo, pero resultan anecdóticas en su mayor parte y no nos benefician tampoco con la mención de ninguna medida aplicable. Por otra parte, la agricultura basada en el sistema de rozas sólo se presta a evaluaciones cuantitativas de la capacidad económica. En casi todos los casos que se han investigado hasta ahora, no muy numerosos todavía, pero sí de muchos lugares diferentes del planeta, en especial de los lugares donde las gentes no han sido confinadas a las «reservas nativas», la producción real es sustancialmente inferior a las posibilidades del suelo.

La agricultaura basada en el sistema de rozas, de origen neolítico, es una práctica muy difundida actualmente en las selvas tropicales. Es una técnica que consiste en abrir un claro en la selva y cultivarlo. En primer lugar se elimina la maleza medíante el uso del hacha y el machete y después de un período en el que se deja secar la vegetación cortada se le prende fuego, de ahí la denominación de cultivo por el sistema de rozas. Cada uno de estos claros es cultivado durante una o dos estaciones, raramente por más tiempo, y queda después abandonado por años, en general con la idea de restituirle la fertilidad, permitiendo que la maleza vuelva a crecer en él. Luego la zona puede ser abierta nuevamente a otro ciclo de cultivo y descanso. Usualmente, el período de descanso es varias veces mayor que el de cultivo, por eso es que la comunidad de agricultores, si quiere permanecer en el mismo lugar, debe tener siempre en reserva una zona varias veces superior a la que está cultivando en un momento dado. Las evaluaciones de la capacidad de producción deben tener siempre en cuenta esta necesidad, además del período de cultivo, el de descanso, la cantidad de tierra *per capita* necesaria para la subsistencia, la cantidad de tierra arable con que cuenta la comunidad y otros factores similares. En la medida en que estas evaluaciones se preocupen por respetar las prácticas normales y usuales de los pueblos considerados, la estimación final de la capacidad no resultará utópica, es decir, que no considerará lo que podría hacerse si se eligieran libremente las técnicas, sino sólo lo que podría hacer ese régimen de agricultura en el estado en que se encuentra.

De todos modos, hay incertidumbres que no pueden evitarse. Cualquier «capacidad productiva» estimada como tal resulta parcial y derivada: parcial, porque la investigación se ve restringida desde un principio al cultivo de pro-

ductos alimenticios, dejando de lado otras dimensiones de la producción; derivada, porque la «capacidad» toma la forma de un máximo de *población.* El resultado de la investigación nos dirá cuál es el número óptimo de personas que pueden ser mantenidas por los medios de producción existentes. La «capacidad» aparece como una determinada medida o densidad de población, una cantidad crítica que no puede sobrepasarse sin algún cambio en la práctica de la agricultura o en la concepción de la supervivencia. Más allá de eso se extiende un peligroso terreno de especulaciones en el que los osados ecólogos, identificando la población óptima como la «capacidad crítica de contención» o «la densidad crítica de población», no vacilan en penetrar de todos modos. La «capacidad crítica de contención» es el límite teórico al que puede llegar la población sin degradar la tierra y sin comprometer el futuro de la agricultura. Pero siempre resulta difícil proyectarse desde el «óptimo» existente hacia el «crítico» que persiste. Cuestiones tales como la adaptación a largo plazo no pueden decidirse por los datos relativos a un breve período. Debemos contentarnos con una comprensión limitada, aunque quizá resulte insuficiente: lo que el sistema de agricultura, tal como está constituido, puede hacer.

W. Alian (1949, 1965) fue el primero en crear y aplicar un índice general de capacidad de población para la agricultura por el sistema de rozas. Desde entonces han aparecido algunas versiones y variantes de la fórmula de Alian[1], siendo dignas de mención las de Conklin (1959), Carneiro (1960) y una complicada adaptación creada por Brown y Brookfield para las altiplanicies de Nueva Guinea (1963). Estas fórmulas han sido aplicadas a localizaciones etnográficas específicas y, con menor precisión, a vastas provincias culturales donde predomina la producción por el sistema de rozas. Fuera de las reservas, en los sistemas de agricultura tradicionales, los resultados, aunque muy variables, muestran una gran congruencia en un aspecto: la población existente es generalmente inferior —en algunos casos incluso

[1] Siguiendo la reformulación hecha por Brown y Brookfield (1963), la fórmula de Alian es: «capacidad de contención» = 100 CL/P, donde P es el porcentaje de tierra cultivable a disposición de la comunidad, L es el promedio *per capita* de hectáreas cultivadas y C un factor que representa el número de unidades de cultivo necesarias para un ciclo completo, calculado como período de barbecho+período de cultivo/período de barbecho. El resultado de 100 CL/P es la cantidad de tierra necesaria para mantener a una persona a perpetuidad. Esto se convierte entonces a densidad por kilómetro cuadrado.

muy inferior— al máximo calculable . La tabla 2.1 sintetiza algunos estudios etnográficos sobre capacidad de población en distintas regiones del mundo donde se practica la agricultura por el sistema de rozas. Dos de esos estudios, pertenecientes a los Chimbu y a los Kuikuru, merecen un comentario aparte.

El de los Chimbu es un ejemplo privilegiado desde el punto de vista teórico no sólo por las inusuales y sofisticadas teécnicas desarrolladas por los investigadores, sino a causa de que éstas se probaron en un sistema de alta densidad, en una de las zonas más densamente pobladas del mundo primitivo. La región Naregu de Chimbu estudiada por Brown y Brookfield sostuvo, por cierto, la reputación de las altiplanicies de Nueva Guinea: una densidad promedio de 288 personas por cada 2,58 kilómetros cuadrados. Pero esta densidad representa sólo el 64 por 100 de la capacidad agrícola general. (El resultado del 64 por 100 es un promedio de los territorios ocupados por los 12 clanes y subclanes de Naregu; la distribución fue del 22 al 97 por 100 de la capacidad agrícola; la tabla 2.2 proporciona un análisis por territorio.) Brown y Brookfield hicieron también estimaciones más amplias, pero menos precisas, para las 26 regiones tribales y subtribales de Chimbu consideradas en su totalidad, que arrojaron conclusiones del mismo orden: el promedio de la población está en el 60 por 100 de la capacidad [3].

Los Kuikuru, por otra parte, ilustran otro tipo de extremo: la escala de disparidad que puede existir entre potencial y realidad. Una aldea kuikuru con 145 personas representa sólo el 7 por 100 del máximo de población calculable (Carneiro, 1960). Dadas las prácticas agrícolas de los Kuikuru, la población actual de 145 personas con que cuenta el poblado obtiene su sustento del cultivo de 500 hectáreas. De hecho, la comunidad tiene 6.000 hectáreas (cultivables), suficientes para 2.041 personas.

[2] Esta conclusión está formulada para la población, globalmente considerada, que practica un determinado tipo de agricultura; no excluye a los subgrupos localizados (familias, linajes, aldeas) sometidos a determinadas reglas de reclutamiento y tenencia de la tierra, siempre que no experimente «presión poblacional». Este es desde luego un problema estructural, no impuesto por la tecnología o los recursos *per se*.

[3] Cuatro de los 26 grupos sobrepasaban la capacidad. Todos ellos, sin embargo, quedan dentro de las dos categorías más bajas de las cuatro categorías de datos confiables desarrolladas por Brown y Brookfield. Sólo Naregu recibió la clasificación más alta de confiabilidad. Los grupos con la segunda clasificación más alta tenían los siguientes índices de real a potencial población: 0,8 (dos casos), 0,6, 0,5, 0,4 y 0,3.

TABLA 2.1. Relación entre la población real y la potencial de los agricultores del sistema de

		Población (tamaño o densidad)		*Real como porcentaje del potencial*	
Grupo	*Lugar*	*Real*	*Potencial máximo*		*Fuente*
Naregu Chimbu	Nueva Guinea	$288/m^2$	$453/m^2$	64	Brown and Brookfiel
Tsembaga * (Maring)	Nueva Guinea	204 (pobl. local)	313-373	55-65	Rappaport, 1967
Yagaw Hanaoo	Filipinas	$30/km^2$ (arable)	$48/km^2$ (arable)	63	Conklin, 1957
Lamet †	Laos	$2,9/km^2$	$11,7\text{-}14,4/km^2$	20-25	Izikowitz, 1951
Iban	Borneo	$23/m^2$ (Sut Valley) $14/m^2$ (Baleh)	$35\text{-}46/m^2$	50-66 (s) 30-40	Freeman, 1955

Grupo	Lugar	Población (tamaño o densidad) Real	Población (tamaño o densidad) Potencial máximo	Real como porcentaje del potencial	Fuente
Kuikuru	Brasil	145 (aldea)	204 1	7	Carneiro, 1960
Ndembu (Kanongesha cacicazgo)	N. Rhodesia	3,17/m²	17-38/m²	8-19	Turner, 1957
W. Lala **	N. Rhodesia	<3/m²	4/m²	<75	Allan, 1965 : 114
Swaka **	N. Rhodesia	<4/m²	10+/m²	<40	Allan, 1965 : 122-
Dogomba **	Ghana	25-50/m²	50-60/m²	42-100	Allan, 1965 : 240

* Capacidad media de población, registrada aquí entre máximo y mínimo de ganado porcino.

† Los números referidos a los Lamet están calculados sobre la base de las estimaciones aproximadas por Izikowitz, suponiendo además que sólo un 5 por 100 de la tierra es arable. Tal vez los resultados dist de ser exactos. Sin embargo, contamos con la afirmación del etnógrafo de que las aldeas Lamet dispone cantidad considerablemente mayor de tierra de la que necesitan (usan) (1951, pág. 43).

** Allan presenta datos acerca de varias poblaciones africanas confinadas en reserva o sujetas a l baciones del colonialismo que sobrepasan la capacidad del sistema tradicional. Las excluimos de esta tabla bargo, los Serenji Lala, pueden ser una excepción. (La mayoría de los cálculos estimativos de Allan parecer aproximados que los registrados más arriba.)

*TABLA 2.2. Capacidad real y máxima de población de los grupos Naregu Chimbu (de Brown y Brookfield, 1963, páginas 117, 119)**

Grupo	*Población total*		*Densidad de población por milla cuadrada*		*Proporción de la densidad actual con respecto a la la máxima*
	Real	*Máxima*	*Real*	*Máxima*	
Kingun-Sumbai ...	219	561	300	603	0,49
Bindegu	262	289	524	578	0,91
Togl-Konda	250	304	373	454	0,82
Kamaníambugo ...	205	211	427	439	0,97
Mondu-Ninga.......	148	191	361	466	0,77
Sunggwakani........	211	320	271	410	0,66
Domkani..............	130	223	220	378	0,58
Buruk-Maima, Damagu	345	433	371	466	0,80
Komu-Konda	111	140	347	438	0,79
Bau-Aundugu.......	346	618	262	468	0,56
Yonggomakaní ...	73	183	166	416	0,40
Wugukani	83	370	77	343	0,22
	2 2.443	2 3.843	X=288	X=453	X=0,64

* Las capacidades registradas por Brown y Brookfield incluyen un pequeño margen (0,03 acres/cápita) para un cultivo de fácil salida, el café, así como un pequeño margen para un cultivo de árboles (0,02 acres/cápita) del tipo pandanus. Las necesidades de los cultivos alimenticios, que suman 0,25 acres/cápita, incluye también la comida para los cerdos y algunos alimentos destinados a la venta. El margen calculado para los cerdos, sin embargo, no se ajusta al tamaño máximo de las piaras.

Si bien son pocos los estudios de este tipo, los resultados que ellos presentan no parecen ser excepcionales ni limitarse a los ejemplos en cuestión. Por el contrario, reputadas autoridades en la materia, dignas de todo crédito, sucumbieron a la tentación de generalizar al respecto en referencia a extensas regiones geográficas que les son familiares. Carneiro, por ejemplo (proyectando la situación de Kuikuru, pero en una forma que presupone a sus habitantes en una posición holgada), considera que la agricultura tradicional de la zona selvática tropical sudamericana era capaz de sustentar poblaciones tribeñas del orden de las 450 personas, en tanto que la comunidad tipo a todo lo largo y ancho de esta extensa zona era sólo de 51 a 150 personas (1960). La selva congoleña del África, según Alian, estaba en apariencia subpoblada en amplias extensiones, «muy por debajo de la aparente capacidad de sustentación de la tierra, según los

tradicionales sistemas para su utilización» (1965, pág. 223). También de África Occidental, en particular Ghana antes del auge del cacao, informa Alian que «la densidad de población en la selva central estaba muy por debajo de los niveles críticos» (pág. 228; cf. págs. 229, 230, 240). J. E. Spencer vierte opiniones similares respecto de los cultivos por el sistema de rozas en el Sudeste de Asia. Impresionado por la densidad desusadamente alta de las altiplanicies de Nueva Guinea, Spencer se inclina a suponer que «la mayor parte de las sociedades que emplean sistemas de cultivos de rozas operan por debajo de su potencial máximo en lo que concierne a su sistema de agricultura» (1966, pág. 16). Su interpretación resulta interesante:

> La baja densidad de población por zona está naturalmente asociada a muchos grupos que practican cultivos por el sistema de rozas a causa de su sistema social intrínseco... Esta tradición cultural no puede interpretarse en función de la capacidad de contención del terreno, ya que más que esa capacidad es el fenómeno social el que ha asumido el rol dinámico de controlar la densidad de la población (Spencer, 1966, págs. 15-16).

Tomemos buena nota de este aspecto, al que dedicaremos más adelante una explicación más extensa. Spencer dice que la organización socio-cultural no toma en cuenta los límites técnicos de la producción para obtener un producto máximo, sino que más bien impide el desarrollo de los medios de producción. Aunque esta posición se opone a cierta corriente del pensamiento ecológico, sin embargo encuentra eco en varios etnógrafos de la subproducción. Según Turner (1957), en el caso de los Ndembu son las contradicciones de los modos habituales de residencia y descendencia, unidos a una ausencia de centralización política, los que provocan la escisión de los poblados y la dispersión de la población, que siempre se encuentra en un nivel inferior a la capacidad agrícola. También Izikowitz (1951), refiriéndose a los Lamet, y Carneiro (1968), hablando de los indios amazónicos, responsabilizan a la debilidad de la población por la indebida segmentación centrífuga. Entre las tribus de cultivadores parece que en general la intensidad del aprovechamiento del suelo es una resultante de la organización político-social.

Volviendo a los factores técnicos y a su distribución: la agricultura por el sistema de rozas es una de las formas más importantes de producción entre las sociedades primitivas existentes, tal vez la forma predominante[4]. Las inves-

[4] De acuerdo con un reciente informe de la F. A. O., alrededor de 14 millones de millas cuadradas (35 millones de kilómetros cuadrados),

tigaciones realizadas en distintas comunidades pertenecientes a diferentes zonas del mundo confirman que (fuera de las reservas nativas) el sistema de agricultura no aprovecha al máximo su capacidad técnica. En términos generales, extensas zonas de África, el Sudeste de Asia y la parte de América del Sur ocupada por agricultores que realizan cultivos por el sistema de rozas se encuentran subexplotadas, según opiniones autorizadas. ¿Es lícito deducir de esto que la forma predominante de la producción primitiva es la subproducción? [5].

Mucho menos es lo que puede decirse sobre la aplicación de otros tipos comunes de producción. Hay quienes piensan que la caza y la recolección pueden no ser más intensivas que la agricultura por el sistema de rozas. Pero

habitadas por 200 millones de personas, se explotan todavía por el sistema de rozas (citado en Conklin, 1961, pág. 27). Por supuesto que no todas ellas pertenecen a los pueblos primitivos.

[5] La consecuente discrepancia entre la densidad de población y la capacidad agrícola, incluso donde la primera alcanza un exceso de 200 personas por cada dos kilómetros y medio cuadrados, suscita más de un apasionado interrogante teórico. ¿Qué interpretación dar a la inclinación popular a recurrir a la presión demográfica ejercida sobre los recursos para explicar la diversidad de desarrollos políticos y económicos que van desde la intensificación de la producción hasta la elaboración de la estructura patrilineal o la formación del estado? En primer lugar, no es evidente que las economías arcaicas conozcan una tendencia a alcanzar, ya no a exceder, la capacidad de población que sus medios económicos le permiten. Por otra parte, es evidente que las explicaciones corrientes de tipo mecanicista acerca de las causas demográficas —o, inversamente, la inferencia de una «presión de población» a partir de un «efecto» observado económico o político— son a menudo una sobresimplificación. En cualquier formación cultural determinada la «presión sobre el suelo» no es en primera instancia una función de la tecnología y de los recursos, sino más bien del *acceso* de los productores a los medios de supervivencia que les resulten *suficientes.* Esto último es claramente la especificación de un sistema cultural: relaciones de producción y propiedad, normas de la tenencia de tierras, relaciones entre los grupos locales y otras muchas circunstancias. Excepto en el caso teórico e improbable de que las normas tradicionales de acceso y trabajo concordaran con una explotación óptima de la tierra, una sociedad podría experimentar «presión de población» de varios tipos y en grados diferentes en densidades globales por debajo de su capacidad técnica de producción. Así el umbral de la presión demográfica no es una determinación absoluta de los medios de producción, sino que es relativo a la sociedad en cuestión. Además, dependen también de las instituciones locales el modo como se experimenta a nivel organizativo esta presión, el nivel del orden social al cual se le comunica, *así como también el carácter de la respuesta.* (Este punto está bien tratado en el estudio de Kelly acerca del problema, realizado en las altiplanicies de Nueva Guinea, 1968.) De aquí que tanto la definición de presión social como sus efectos sociales pasan por el camino de la estructura existente. En consecuencia, cualquier explicación de los acontecimientos o desarrollos históricas, tales como la guerra o el origen del estado, que ignore dicha estructura es teóricamente sospechosa.

la interpretacion de un subaprovechamiento de los recursos entre los cazadores reviste dificultades especiales, incluso dejando de lado la falta de evaluaciones viables. Por lo general, resulta imposible determinar si la aparente subproduccion de un momento no representa una adaptación a largo plazo a los recurrentes períodos de escasez, años malos en los que solo resultaría posible mantener a una parte de la población actual en buenas condiciones. Resulta, pues, muy oportuna la siguiente afirmación de Richard Lee acerca de la subsistencia de los Bosquimanos de 'Kung, ya que el periodo de la observación de campo abarcó el tercer año de una prolongada sequía, de las que no son muy frecuentes ni siquiera en el desierto de Kalahari:

> Es imposible definir de una manera absoluta la «abundancia». Sin embargo, un índice de abundancia *relativa* es el hecho de que una población acabe o no con todos los alimentos disponibles en una zona determinada. Según este criterio, el habitat de la zona Dobe de los Bosquimanos abunda en elementos naturales. El alimento más importante es, sin duda, el fruto del Mongomongo (mango)... Aunque son muchas las decenas de miles de kilogramos de estos frutos que se cosechan y se consumen cada año, muchos miles más se pudren en el suelo por falta de recolección (Lee, 1968, pág. 33; véase también páginas 33.35) Los comentarios de Woodburn sobre la actividad de caza de los Hadza tienen las mismas implicaciones:
>
> Ya he mencionado la excepcional abundancia de caza en esta zona, aunque los Hadza, tal vez del mismo modo que todas las demas sociedades humanas, no comen todas las especies animales que tienen a su disposición —rechazan el gato de Algalia, el lagarto, la serpiente y la tortuga de agua dulce, entre otros— consumen una gama desusadamente amplia de animales... A pesar de la gran cantidad de especies que pueden cazar y que son consideradas comestibles, los Hadza no matan un número exagerado de animales y es probable que incluso en la zona radicalmente reducida que ocupaban en 1960 no hubieran puesto en peligro la supervivencia de las especies en cuestión, aunque hubieran cazado más (Woodburn, 1968, pág. 52).

En un trabajo dedicado primordialmente a la agricultura de subsistencia, Clark y Haswell (1964, pág. 31) hacen un atrevido comentario sobre el empleo de los recursos preagrícolas que por lo menos invita a la reflexión. Basando sus apreciaciones en ciertos datos reunidos por Pirie (1962)[6]

[6] Estos datos los seleccionó el mismo Pirie de entre los del simposio de Arusha sobre *Conservación de la Naturaleza y de los recursos naturales en los modernos estados africanos* (1961). Esta publicación no se encontraba mi disposición cuando escribí este ensayo. El articulo de Pirie planrea además la necesidad de revisar los estudios anteriores (pág. 411), cuya significación no está del todo clara, pero que pueden tener algo que ver con las cifras relacionadas con los animales salvajes.

sobre el Este de África, y postulando ciertos supuestos cautelosos acerca de las tasas de reproducción animal en las tierras vírgenes, Clark y Haswell estiman que la producción natural de carne por año es cuarenta veces mayor que la necesaria para sustentar a una población de cazadores de una densidad de una persona por cada 20 kilómetros cuadrados y que se alimente exclusivamente de productos animales. Esto equivale a decir que, de aprovecharse plenamente, la reproducción animal bastaría para el mantenimiento de cinco personas por cada 2,50 kilómetros cuadrados, y esto sin disminuir las reservas naturales. Si los cazadores necesitan o no de tal margen de seguridad es una pregunta que permanece sin responder, aunque Clark y Haswell se inclinan a creer que sí.

Otra implicación que se desprende de los cálculos realizados por Pirie respecto del África oriental es que la producción animal por área de pastoreo natural es mayor que la del pastoreo nómada en regiones colindantes (cf. Worthington, 1961). Otra vez Clark y Haswell extraen una conclusión general muy interesante acerca del uso de la tierra para pastoreo:

> Debemos tener presente que las primitivas comunidades pastoriles, encontradas en regiones desforestadas... viven en una densidad de alrededor de dos personas por kilómetro cuadrado. Si bien no están tan sobrados de tierra y de los productos de ésta como los primitivos pueblos cazadores, sin embargo, están muy lejos de explotar por completo el potencial promedio de producción de la tierra, el cual Price estima que debe andar alrededor de 50 kilos de productos en vivo por hectárea y por año (cinco toneladas por kilómetro cuadrado). Incluso si dividimos por la mitad esta cifra, como harían algunos, parece claro que los primitivos pueblos pastoriles... son incapaces de explotar en su totalidad la producción de hierba en las estaciones propicias del año (1964).

Carentes de los medios técnicos que les permitan acumular heno, tal como lo reconocen los investigadores, los pastores quedan restringidos a los almacenes naturales que representan las praderas que se mantienen verdes tanto en las estaciones desfavorables como en las favorables. Las conclusiones de Clark y Haswell encuentran, incluso, algún soporte en las afirmaciones de Alian. Alian supone, como conjetura de carácter general, que los pastores del Este de África viven en una «densidad de población crítica» del orden de las siete personas por cada dos kilómetros y. medio cuadrados. Pero a partir de la observación de varias series de casos reales «parecería que la población pastoril sobreviviente suele estar muy por debajo de la cifra indicada en

lo que respecta a su densidad, incluso en las regiones más favorables que ocupan todavía» (Alian, 1965, pág. 309)[7]. Estamos, al parecer, muy próximos a esa falla característica de los estudios interdisciplinarios: la empresa que a menudo merece que se la defina como un proceso mediante el cual las carencias propias resultan multiplicadas por las incertidumbres de alguna otra ciencia. Pero ya no es poca cosa haber provocado dudas acerca de la eficacia en la explotación de los recursos que se lleva a cabo en las primitivas economías.

Subaprovechamiento de la capacidad de trabajo

Es fácil documentar gracias a una mayor dedicación etnográfica que las fuerzas productivas están subaprovechadas en las comunidades primitivas. (Además, esta dimensión de la subproducción primitiva está muy relacionada con los prejuicios europeos, por eso mucha más gente tomó nota de ello al mismo tiempo que los antropólogos, aunque la deducción más apropiada a partir de las diferencias culturales podría haber sido que los europeos están sobrecargados de trabajo.) Sólo es necesario tener presente que la modalidad por la cual la capacidad de trabajo se sustrae a la producción no es en todas partes la misma. Las modalidades institucionales varían considerablemente: desde las marcadas reducciones culturales en cuanto a la duración de la vida útil del individuo para el trabajo, a los desmesurados porcentajes de relajamiento, o, lo que es lo mismo, y para que se entienda mejor esto último, los porcentajes demasiado moderados de «trabajo suficiente».

Una de las principales conclusiones del brillante trabajo de comparación de las economías de los Lele y los Bushong, llevado a cabo por Mary Douglas, es que en algunas sociedades la gente trabaja durante mayor cantidad de su tiempo vital que en otras. «Todo lo que los Lele tienen o hacen —escribe Douglas— está superado por lo que hacen o tienen los Bushong. Estos producen más, viven mejor y pueblan sus tierras con una densidad mayor que los Lele» (1962, pág. 211). Producen en mayor abundancia a causa de que trabajan más, como queda demostrado en el notable diagrama de Douglas, que esquematiza la duración de la vida útil para el trabajo que tienen los hombres en ambas sociedades (figura 2.1). Teniendo en cuenta que un

[7] Alian, por el contrario, descubre entre algunos pastores, cierta tendencia a acumular ganado, sobrecargando la capacidad de pastoreo, y habla de por lo menos dos personas, Masai y Mukogodo, que poseen «reservas que exceden los requerimientos económicos del mero pastoreo» (1965, pág. 311).

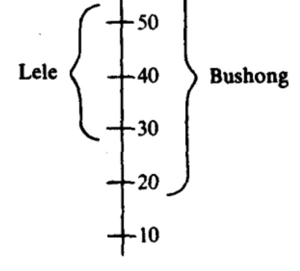


Figura 2.1. Alcance laboral masculino: Lele y Bushong (según Douglas, 1962, pág. 231)

hombre Bushong comienza a trabajar antes de los veinte años y deja de hacerlo después de los sesenta, su etapa productiva dura casi el doble que la de un hombre Lele, que además se retira comparativamente muy temprano del trabajo después de una etapa productiva que comenzó mucho después de haber alcanzado la madurez física. Sin intentar repetir los detallados análisis de Douglas, pueden destacarse brevemente algunos de sus argumentos a causa de su relación con el presente trabajo. Uno es la práctica de la poligamia entre los Lele, que en la medida en que significa un privilegio para los más mayores implica para los jóvenes un considerable retraso del casamiento y, por lo tanto, de las responsabilidades adultas[8]. Moviéndose dentro del terreno político, las explicaciones de mayor generalidad respecto de los contrastes entre los Lele y los Bushong que proporciona Douglas pulsan una nota que ya resulta familiar. Pero la investigadora lleva el análisis a nuevas dimensiones. No son sólo las diferencia a escala política o morfológica las que hacen que un sistema u otro sean más eficaces desde el punto de vista económico, sino también las distintas relaciones que ellos suponen entre los poderes establecidos y el proceso de producción[9].

[5] No se trata de una práctica exclusiva de los Lele. En una sociedad donde la proporción entre los sexos sea más o menos equilibrada, la poligamia suele significar un retraso de los primeros matrimonios en el caso de los varones. Aunque no es necesario también un interés puramente casual por la producción, es al menos consecuente y bastante usual.

[9] Una vez más me limito a suscitar la cuestión reservándola para una exposición más completa (capítulo 3).

La escasa utilización del trabajo de los jóvenes adultos, sin embargo, no es una característica sólo de los Lele. No es ni siquiera privilegio exclusivo de las sociedades agriculturas. La caza y recolección no requieren de los Bosquimanos 'Kung el famoso «máximo esfuerzo de la mayor cantidad de personas». Se arreglan bastante bien sin la colaboración plena de los jóvenes, que algunas veces resultan bastante perezosos a la edad de veinticinco:

> Otro rasgo significativo de la composición de la fuerza de trabajo (de los Bosquimanos 'Kung) es la tardía asunción de las responsabilidades adultas por parte de los adolescentes. Los jóvenes no entran dentro de la obligación de proveer comida con regularidad hasta que están casados. Las mujeres suelen casarse entre los 15 y los 20 años, y los muchachos de cinco años más, por eso no deja de ser común encontrarse con saludables adolescentes menores de 20 años, muy activos, haciendo visitas de una a otra aldea mientras sus parientes más mayores les proporcionan alimentos (Lee, 1968, pág. 36).

Este contraste entre la indolencia de los jóvenes y la industriosidad de los mayores puede darse también en un marco político más desarrollado, como ocurre en los cacicazgos africanos centralizados, tales como los Bemba. Ahora bien, los Bemba no son muy proclives a la poligamia. Audrey Richards propone otra explicación que trae a la memoria antropológica todavía otros ejemplos:

> En épocas previas a la llegada de los europeos se produjo un cambio en lo que respecta a las ambiciones de jóvenes y viejos. Los jóvenes sometidos al sistema de casamiento matrilocal (que implica la prestación de servicios a la familia de la esposa), no tenían responsabilidades individuales en cuanto a la agricultura. Se esperaba que cortaran árboles (para hacer sembrados en los claros), pero su principal medio de progresar en la vida era ponerse al servicio de un jefe o de un hombre de categoría y no plantar grandes huertas o rectolectar bienes materiales. Muy a menudo, el joven participaba en incursiones fronterizas o en expediciones exploratorias. No esperaba trabajar en serio hasta su mediana edad, cuando sus hijos estuvieran «gritando de hambre» y él se hubiese establecido. En la actualidad hemos podido comprobar, en casos concretos, la inmensa diferencia que hay entre la regularidad del trabajo que realizan los viejos y los jóvenes[10] . Esto se debe, en parte, a la actual

[10] El caso concreto descrito hasta en los menores detalles corresponde a la aldea de Kasaka donde Richards registró un calendario general de actividades, que abarca principalmente el mes de septiembre de 1933, y las agendas de trabajo de 38 adultos durante veintitrés días (Richards, 1961, págs. 162-164 y tabla E). Sólo los hombres de más edad trabajaban con regularidad: «aquéllos que el Gobierno consideraba demasiado débiles como para pagar impuestos». Richards observa: «Cinco viejos trabajaron catorce días de un total de veinte; cinco jóvenes, sólo siete...; resulta evidente que cualquier comu-

responsabilidad. Se esperaba de cada individuo que fuera primero guerrero y más tarde agricultor y padre de familia (Richards, 1961, pág. 402).

En suma, por diferentes razones culturales, la duración de la vida útil de trabajo puede acortarse sobremanera. Además, las obligaciones económicas pueden estar totalmente desequilibradas en relación con la capacidad física, recayendo la carga del trabajo social sobre los más viejos y débiles en tanto que los más jóvenes y fuertes quedan completamente al margen de la producción.

Un desequilibrio con los mismos efectos puede comprobarse en la división del trabajo por sexos. La mitad de la fuerza de trabajo disponible puede estar proveyendo una fracción desproporcionadamente pequeña del producto social. Las diferencias de este tipo son muy comunes, al menos en el sector de la subsistencia, y justifican haber dado crédito durante tanto tiempo a las crudas explicaciones materialistas sobre la tradicional ley de descendencia, matrilineal o patrilineal, explicaciones que argumentan el peso específico económico de la mujer versus el trabajo del hombre.

Yo mismo he tenido ocasión etnográfica de observar un notable desequilibrio en la división sexual del trabajo. Excluidas de la agricultura, las mujeres de la isla Moala, de Fiji, muestran mucho menos interés que sus hombres en las actividades productivas principales. Es cierto que las mujeres, en especial las jóvenes, cuidan los hogares, cocinan, pescan periódicamente y tienen a su cargo ciertas manualidades. Incluso las comodidades con las que cuentan en comparación con sus hermanas de cualquier isla del Archipiélago Fiji, donde las mujeres se dedican a cultivar, justifican el dicho local: «en esta tierra, las mujeres descansan». Un amigo de Moala me confió que lo que en realidad hacían todos ellos era sentarse a la sombra y catar los vientos. (Esto

nidad en la que los varones jóvenes y activos trabajen exactamente la mitad que los viejos debe sufrir en lo que concierne a la producción alimenticia» (pág. 164 n). Los informes se refieren a una estación de intensidad agrícola por debajo de los niveles habituales, pero no al famoso período de hambre de los Bemba.

[11] El pastoreo del ganado no absorbe las energías de la totalidad de la población [Masai], y los hombres jóvenes entre dieciséis y treinta años viven separados de sus familias y clanes como guerreros» (Forde, 1963 [1934], pág. 29 f).

era mentira: la principal ocupación es el chismorreo.) El énfasis contrario, sobre la labor femenina, está probablemente más difundido en las comunidades primitivas (a excepción de los pastores, entre quienes las mujeres —pero a veces también muchos hombres— no se ocupan a menudo de la labranza)[12].

Merece la pena repetir un ejemplo que ya hemos remarcado por cuanto nos ocupamos con anterioridad de los cazadores, de quienes menos que de nadie podría pensarse que fueran capaces de aportar la extravagancia de un sexo femenino totalmente perezoso, además de los dos ejemplos de que se dispone. Pero así ocurre con los Hadza, entre los cuales los varones pasan seis meses por año (la estación seca) jugando; quedando inhibidos de dedicarse a la caza mayor durante el resto del año aquéllos que han perdido sus flechas con punta de metal (Woodburn, 1968, pág. 54).

Es imposible inferir de estos pocos ejemplos una generalidad, y mucho menos atribuir universalidad al hecho de que existan diferentes compromisos económicos de acuerdo con el sexo y con la edad.

Una vez más pretendo sólo plantear un problema, que es también arrojar una duda sobre un presupuesto común. El problema se refiere a la composición de la fuerza de trabajo. Esta composición responde a una especificación claramente cultural y no simplemente natural (física). También está claro que las especificaciones culturales y naturales no es necesario que se correspondan. Por tradición, la vida útil de trabajo se abrevia o se alivia de diversos modos, y generaciones enteras de capacitados para el trabajo, quizá los más capacitados, están exentos de toda responsabilidad económica. De hecho, la fuerza de trabajo disponible es algo menor que la capacidad laboral existente y el remanente de esta última se ocupa en otras actividades o se desperdicia. Que esta desviación de la mano de obra es necesaria muchas veces es algo que no está en discusión. Bien puede ser que resulte funcional, e incluso inevitable, para la sociedad y la economía en cuanto a su organización. Pero ese es el problema: tenemos que vérnoslas con la sustracción organizada del proceso económico de importantes energías sociales. Pero no es el único problema: El otro reside en cuánto trabajan los otros realmente, los trabajadores efectivos.

[12] Cf. Clark, 1938, pág. 9; Rivers, 1906, págs. 566-67. Sin embargo, tal como sucede con los árabes de Medio Oriente, «el varón árabe gusta de pasar el día fumando, conversando y bebiendo café. Su única ocupación es el pastoreo de los camellos. El trabajo de levantar tiendas, cuidar las ovejas y las cabras y acarrear el agua lo deja todo a sus mujeres» (Awad, 1962, pág. 335).

En tanto que ningún antropólogo de nuestros días respaldaría la verdad de la ideología imperialista de que los nativos son congénitamente perezosos, y muchos atestiguarían más bien que esos pueblos son capaces de realizar una labor sostenida, es muy probable que la mayoría hayan observado que la motivación no es constante, por eso el trabajo es efectivamente irregular en un plazo más largo o más corto. El proceso laboral es sensible a varios tipos de interferencias, vulnerable a ser suspendido en favor de otras actividades tan serias como el ritual, tan frivolas como el reposo. El día laborable acostumbrado suele ser corto; si se lo alarga, suele ser interrumpido con frecuencia; si es a la vez largo y sin descanso, acostumbra a ser sólo estacional. Además, dentro de una comunidad, algunos miembros trabajan más que otros. A causa de las normas de la sociedad, excepción hecha de los *stakhanovitas* (*), queda a medio utilizar una considerable fuerza laboral. Como escribe Maurice Godelier, el trabajo no es un recurso que escasee en las sociedades más primitivas (1969, pág. 32)[13].

En el sector de la subsistencia, el trabajo diario normal de un hombre (durante la estación propicia) puede reducirse a cuatro horas, como sucede entre los Bemba (Richards, 1961, págs. 398-399), los Hawaianos (Stewart, 1828, página 111) o entre los Kuikuru (Carneiro, 1968, pág. 134), o puede durar quizá seis horas, como entre los Bosquimanos 'Kung (Lee, 1968, pág. 137) o los Kapauku (Pospisil, 1963, páginas 144-145). Además, puede durar desde temprano hasta tarde:

> Pero sigamos a una partida de trabajo (tikopiana) que abandona sus viviendas en una hermosa mañana dirigiéndose a sus cultivos. Van a cosechar la cúrcuma, ya que estamos en agosto, época propicia para la preparación de ese tinte sagrado. El grupo parte de la aldea de Matautu, siguiendo la playa llega a Rofaea y luego, internándose tierra adentro, comienza a ascender por el sendero que conduce a la cresta de las colinas. La planta de cúrcuma... crece en las laderas de las montañas y para llegar a ella es necesario subir un buen rato por un camino empinado... La partida está compuesta por Pa Nukunefu y su esposa, su hija pequeña y las tres muchachas de más edad seleccionadas de entre las familias de amigos y vecinos... A poco de llegar se les une Vaitere, un joven cuya familia posee la huerta lindera... El trabajo es de naturaleza muy simple... Pa Nukunefu y la mujeres se reparten el trabajo: él extrae la

* El stakhanovismo es un sistema empleado en la Unión Soviética por medio del cual equipos de trabajadores tratan de aumentar su producción incrementando su eficiencia, recibiendo como recompensa bonos y privilegios. (N. de los traductores.)

13 Entre los Tiv «'el trabajo' es el factor de la producción más fácil de conseguir» (Bohannan y Bohannan, 1968, pág. 76).

> mayor parte de la vegetación y remueve el terreno, ellas también remueven parte del terreno y reponen las plantas haciendo además buena parte de la selección y limpieza... el ritmo de trabajo es tranquilo. Cada tanto los miembros de la partida se detienen para descansar y mascar betel. A esta altura, Vaitere, que no toma parte muy activa en el trabajo, se trepa a un árbol cercano para reunir algunas hojas de *pita,* la planta que produce el betel... Cerca de media mañana toman un refrigerio consistente en algunos cocos verdes de cuya recolección vuelve a encargarse Vaitere... La atmósfera de trabajo se matiza a voluntad con diversiones... A medida que la mañana avanza, Vaitere se pone a trabajar en la confección de un sombrero hecho de hoja de plátano que él mismo ha inventado y que no tiene utilidad ninguna... Y así, entre el trabajo y el ocio va pasando el tiempo hasta que, cuando el sol declina perceptiblemente, el trabajo de la partida se da por terminado y todos regresan a sus hogares llevando su canastos llenos de raíces de cúrcuma que han recolectado (Firth, 1936, págs. 92-93).

Las labores cotidianas de los Kapauku parecen ser, por el contrario, más sostenidas. Su jornada de trabajo comienza alrededor de las siete y media de la mañana y se prolonga casi ininterrumpidamente hasta bien avanzada la mañana, momento en que se hace un alto para almorzar. Los hombres vuelven a la aldea en las primeras horas de la tarde, pero las mujeres continúan hasta las cuatro o las cinco. Sin embargo, los Kapauku «tienen una concepción de vida equilibrada»: si trabajan intensamente un día, descansan al siguiente.

> Puesto que los Kapauku tienen una concepción de vida equilibrada, sólo pueden trabajar día por medio. Un día de trabajo va seguido de otro de descanso para «reponer la fuerza y la salud perdidas». Esta monótona alternación de ocio y trabajo se vuelve más atractiva para los Kapauku por la inserción en el programa de períodos más prolongados de vacaciones (dedicados a la danza, las visitas, la pesca o la caza...). En consecuencia, por lo general, sólo encontramos a algunos de ellos que se dirigen a las huertas por la mañana, los demás se toman su «día libre». Sin embargo, hay muchos individuos que no se someten rígidamente a este patrón. Los agricultores más conscientes suelen trabajar intensamente durante algunos días hasta completar la limpieza de un terreno, la construcción de un cerco o la excavación de una zanja. Una vez cumplida esta tarea descansan durante unos cuantos días para compensar los días de descanso «perdidos». (Prospisil, 1963, pág. 145).

Siguiendo este orden de moderación en todas las cosas, a la larga los Kapauku no dedican una cantidad extraordinaria de tiempo a la agricultura. En las anotaciones que realizó durante un período de ocho meses (los cultivos de los Kapauku no son estacionales), y partiendo del supuesto de una jornada potencial de ocho horas, Pospísil calcula que

los hombres Kapuku dedican aproximadamente una cuarta parte de su «tiempo de trabajo» a las labores de huerta, y las mujeres, una quinta parte. Para ser más precisos, los hombres, un promedio de dos horas dieciocho minutos por día, y las mujeres, una hora cuarenta y dos minutos. Pospisil señala que «estas proporciones relativamente escasas de tiempo total de trabajo parecen inspirar serias dudas acerca de la tan difundida creencia de que los métodos nativos de cultivo presentan un derroche, requieren mucho tiempo y resultan económicamente inadecuados» (1963, página 164). En cuanto a lo demás, aparte del descanso y de las «vacaciones prolongadas», los hombres Kapauku se preocupan más por las actividades políticas y el intercambio que por las otras áreas de la producción (artesanía, caza, construcción de viviendas)[14].

Volviendo a ese hábito de los Kapauku de trabajar un día y descansar otro, debemos decir que este pueblo tal vez sea original en lo que se refiere a la regularidad de su ritmo económico [15], pero no por lo que respecta a su intermitencia. En el capítulo 1 hablamos de una pauta similar entre los cazadores: los Australianos, los Bosquimanos y otros pueblos cuyas labores están constantemente delimitadas por días de descanso, eso sin mencionar el sueño. También es notorio entre muchos pueblos de agricultores de régimen estacional, que repiten el mismo ritmo aunque en una escala temporal diferente. Los agricultores de régimen no estacional dedican tanto tiempo al descanso y a la diversión, a las ceremonias y a las visitas como a las demás tareas. Apropiándonos de una expresión muy usada, todos estos modos de vida son, en consecuencia, no intensivos: sólo plantean exigencias fraccionarias a la capacidad laboral disponible.

El empleo fraccionario de la capacidad laboral se pone también en evidencia en las agendas individuales de trabajo confeccionadas a veces por los etnógrafos. Aunque por lo general estas agendas sólo dan cuenta de unas cuantas personas y durante un tiempo muy limitado, suelen ser lo suficientemente extensas como para mostrar diferencias do-

[14] He aquí otra sociedad en la que la obligación de trabajar parece estar desigualmente dividida por sexos y también por edades. Además de los trabajos de huerta, las mujeres Kapauku se encargan de buena parte de la pesca, del cuidado de los cerdos y de las tareas domésticas cuando sus hombres se encuentran ausentes en expediciones de comercio o de guerra, que pueden durar tres o cuatro meses, y los hombres solteros se mantienen todo el tiempo al margen de las tareas de cultivo (Pospisil, 1963, pág. 189).

[15] Aunque los Tiv también «prefieren trabajar duro y a un ritmo muy intenso para luego descansar durante uno o dos días» (Bohannan y Bohannan, 1968, pág. 72).

mésticas importantes en el esfuerzo económico. Por lo menos una de cada seis o siete de las personas observadas resulta ser el típico haragán de la aldea (cf. Provinse, 1937; Titiev, 1944, pág. 196). Estas agendas parecen sugerir, pues, un empeño productivo desigual, es decir, un bajo rendimiento relativo por parte de algunos incluso dentro del marco de la poco espectacular consciencia de los demás. La tabla 2.3, reproducción del diario de F. Nadel acerca de tres familias Nupe (1942, págs. *222-224),* puede dar una idea, aunque no una evaluación precisa, de esta pauta [16].

TABLA 2.). Diario de tres familias granjeras de los Nupe (según Nadel, 1942, págs. 222-224)

N. Grupo laboral: padre y tres hijos	*M.* Grupo laboral: padre y un hijo	*K.* Grupo laboral: un hombre
31-5-1936		
Salen a trabajar alrededor de las ocho de la mañana. Comen el almuerzo en la granja y vuelven alrededor de las cuatro de la tarde.	El padre va a trabajar con N., cuya granja está junto a la suya. También vuelve con él.	Se encuentra ausente de Kutigi; fue a una aldea vecina al funeral de su hermano.
1-6-1936		
Igual que el día anterior.	Igual que el día anterior.	Regresa por la noche.
2-6-1936		
Se quedan en casa el padre y los hijos.	Se queda en casa y visita a N. por la noche.	Va a la granja alrededor de las diez de la mañana y regresa a las cuatro de la tarde.
3-6-1936		
El padre se queda en casa. Los hijos van a la granja por la mañana, pero regresan a las dos de la tarde, a tiempo para ir al mercado, que se celebra ese día.	Se queda en casa, trabaja en el jardín que rodea su propiedad. El hijo va a trabajar a la granja..	Se queda en casa; aduce que está cansado del viaje.

[16] Por supuesto que aunque está por verse si un registro tan breve puede ser representativo de la condición económica de los Nupe, también puede cuestionarse el hecho de que los Nupe sean realmente representativos de una economía primitiva.

TABLA 2.3. (Continuación)

	N. Grupo laboral: padre y tres hijos	*M.* Grupo laboral: padre y un hijo	*K.* Grupo laboral: un hombre
4-6-1936	El padre va a la granja a las ocho de la mañana, regresa para el almuerzo; los hijos se quedan más tiempo.	Va a la granja a las ocho de la mañana y regresa después del almuerzo.	Va a la granja a las ocho de la mañana, regresa después del almuerzo.
5-6-1936 (viernes)	El padre y los hijos se quedan en casa. El padre va a la mezquita por la tarde.	Se queda en casa y *y* visita a N. por la noche.	Permanece en casa. Su hermano, que vive en una aldehuela, viene de visita.
6-6-1936	El padre se queda en casa aduciendo que está cansado. Trabaja en el jardín, pero irá a la granja mañana. Los hijos van a la granja.	Va a la granja a las ocho de la mañana, vuelve para almorzar.	Va a la granja a las ocho de la mañana, regresa para el almuerzo.
22-6-1936	El padre va a la granja a las ocho de la mañana, regresa a las cuatro de la tarde. Uno de los hijos va a Sakpe a asistir a la boda de un amigo.	Va a la granja a las siete de la mañaña, vuelve después de las cuatro de la tarde.	Va a la granja a las ocho de la mañana, regresa después de las cuatro de la tarde.
23-6-1936	El padre va a la granja a las ocho de la mañana y regresa a almorzar. Se lastimó una mano y no puede trabajar bien. Uno de los hijos sigue trabajando, el otro está todavía en Sakpe.	Va a la granja a las ocho de la mañana, vuelve a la hora de almorzar.	Va a la granja a las ocho de la mañana, regresa después de las cuatro de la tarde.

TABLA 2.3. *(Continuación)*

N. Grupo laboral: padre y tres hijos	*M. Grupo laboral: padre y un hijo*	*K. Grupo laboral: un hombre*
24-6-1936		
El padre va a la granja a las ocho de la mañana, pero regresa temprano porque la mano le molesta. El hijo que había ido a Sakpe regresa por la noche.	Va a la granja a las siete de la mañana, vuelve después de las cuatro de la tarde.	Permanece en casa porque está cansado *y* tiene malestar estomacal.
25-6-1936		
El padre se queda en casa, su mano aún no está bien. Los hijos van a trabajar.	Va a la granja a las siete de *la mañana,* vuelve después de las cuatro de la tarde.	Va a la granja a las siete de la mañana, regresa después de las cinco de la tarde.
26-6-1936 (viernes)		
Se queda en casa.	Se queda en casa.	Va a la granja a las ocho de la mañana, regresa después de las cuatro de la tarde.
27-6-1936		
El padre va a la granja a las ocho de la mañana y vuelve a las cinco de la tarde.	Va a la granja a las ocho de la mañana, vuelve después de las cuatro de la tarde.	Va a la granja a las siete de la mañana, regresa para el almuerzo.
28-6-1936		
El padre se queda en casa porque un enviado del jefe ha convocado a todos los mayores. Los hijos van a la granja.	Se queda en casa por el mismo motivo que N. El hijo va a trabajar a la granja.	Va a la granja a las siete de la mañana, pero regresa para la reunión.

Las dos semanas de observación corresponden a períodos diferentes del ciclo anual. La segunda semana es un período de intensidad máxima.

Las dos agendas confeccionadas por Audrey Richard con datos obtenidos de dos aldeas Bemba se prestan a una evaluación cuantitativa. La primera, también la más exten-

sa, correspondiente a la aldea Kasaka, aparece en la tabla 2.4. Incluye las tareas de 38 adultos a lo largo de veintitrés días (13 de septiembre-5 de octubre, 1934). Se trata de una estación de labor agrícola escasa, aunque no es el período de hambre de los Bemba. Durante el 45 por 100 de su tiempo los hombres trabajaban muy poco, casi nada. Sólo la mitad de sus días podrían considerarse días de labor o productivos, con una duración promedio de cuatro

*TABLA 2.4. Distribución de actividades: Aldea Kasaka, Bemba (según Richards, 1962, Apéndice E) **

	Hombres (N = 19)	*Mujeres (N = 19)*
1 Días destinados en su mayor parte al trabajo †	Trabajos de horticultura, caza, pesca, artesanía, construcción de casas, trabajo para los europeos: 220 (50%)	Horticultura, pesca, trabajo para los europeos, etcétera: 132 (30,3 %)
Duración media de los días de jornada completa	4 h. 72' por día	4 h. 42' por día
2 Días de media jornada **	«En la aldea», «fuera», «en casa»: 22 (5 %)	
3 Días no laborables en su mayor parte	«Entretenimientos», visitas a los parientes, § bebiendo cerveza: 196 (44,5 %)	«Entretenimientos», visitas parientes, bebiendo cerveza: 138 (31,7%)
4. Enfermedad	Atención de enfermos: 2 (0,5%)	Reclusión: 13 (3 %)

* N = 38; días tabulados = 23.

† Las categorías 1-4 y la clasificación de datos que en ellas aparecen me pertenecen.

** Richards aclara que, aun cuando permanecen en la aldea, las mujeres trabajan bastante en los quehaceres domésticos; por lo tanto, pocas veces se emplea la categoría «entretenimiento» para referirse a sus jornadas, prefiriendo la expresión «ausencia de trabajo en el huerto». «Entretenimiento» significa, por el contrario, «día empleado en el descanso, la conversación, la bebida o las labores manuales». Por lo tanto, he incluido la «ausencia de trabajo en el huerto» (así como «en la aldea», «en casa» y, por falta de otra información, «fuera») en una categoría de «días de media jornada», mientras que los «entretenimientos» están clasificados dentro de la categoría «días no laborables en su mayor parte». En «entretenimientos» están incluidos los domingos cristianos.

§ Richards señala que el término «paseos» significa en su tabla «visitas a los parientes», a menos que se especifique lo contrario; yo incluyo aquí esos «paseos».

horas setenta v dos minutos de trabajo (pero véase más adelante, donde la cifra de dos horas setenta y cinco minutos por día de trabajo está calculada en apariencia sobre la base de todos los días disponibles). El tiempo de las mujeres estaba dividido de una manera más pareja entre días de trabajo (30,3 por 100), días de jornada incompleta (35,1 por 100) y días de poco trabajo o de descanso (31,7 por 100). Tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, este programa extenuante se modificaba durante la época del año en que había más trabajo en los cultivos[17]. La tabla 2.5, que representa el trabajo de 33 adultos de la aldea

TABLA 2.5. Distribución de actividades: Aldea Kampana, Bemba (según Richards, 1962, Apéndice E) *

	♂ *(n-16, ludías)*	♀*(n = 17, 7 días)*
1. Días destinados en su mayor parte al trabajo	114 (70,8%)	66 (62,9%)
2. Días de media jornada ...	9 (5,6%)	21 (20%)
3. Días no laborables en su mayor parte	29(18%)	17(16,2%)
4. Enfermedad	9(5,6%)	1(1%)

* Para la explicación de las categorías adoptadas, véase tabla 2.4.

de Kampamba durante un período de siete a diez días en enero de 1934, confirma esa intensificación periódica del tiempo productivo [18].

[17] Teóricamente desde noviembre a marzo, pero véase Richards, 1962, pág. 390.

[18] En los comentarios de Richads sobre la duración de la jornada de trabajo también se encuentran informaciones pertinentes: «los Bemba se levantan a las cinco de la mañana cuando hace calor, pero salen de mala gana de sus viviendas a las ocho o incluso más tarde en la estación fría, y su jornada de labor sufre las variaciones correspondientes... Los Bemba, en su sociedad no especializada, cumplen diariamente diferentes tareas y realizan distintas cantidades de trabajo cada día. La agenda con las actividades de hombres y mujeres... demuestra que en Kampamba los hombres estuvieron ocupados en cinco tareas bastante diferentes... en el curso de diez días, y en Kasaka... distintas observancias rituales y las visitas de amigos o de europeos interrumpían constantemente la rutina cotidiana. Las necesidades domésticas sujetan a las mujeres a ciertas tareas diarias..., pero incluso en ese caso sus cultivos varían considerablemente de día a día. Las horas de trabajo también varían según lo que parece ser una modalidad bastante caprichosa. En realidad no creo que la gente relacione nunca momentos determinados del día, de la semana o del mes con ningún trabajo regular... El ritmo corporal de los Bemba

Si estas tablas sobre los Bemba pudieran abarcar todo un año, tal vez arrojarían resultados similares a los obtenidos por Guillard (1958) respecto de los Toupouri de North Cameroon y que aparecen registrados en la tabla 2.6 [19].

Además, si sistemas tales como los Bemba y los Toupouri fueran representados gráficamente a lo largo del año, tal vez se parecerían a los diagramas de Schlippe, confeccionados en base a datos de los Azande, uno de los cuales está representado en el diagrama 2.2.

*TABLA 2.6. Distribución de actividades a lo largo del año, Toupouri (según Guillard, 1958) **

	Hombres (n=ll)			*Mujeres (n=18)*		
	Promedio de hombre/días por año			*Promedio de hombre/días por año*		
	Núm.	*%*	*Alcance*	*Núm.*	*%*	*Alcance*
Agricultura ...	105,5	28,7	66,5-155,5	82,1	22,5	42-116,5
Otros trabajos.	87,5	23,5	47-149	106,6	29,0	83-134,5
Descanso y tareas no productivas† •	161,5	44,4	103,5-239	164,4	45,2	151-192
Enfermedad ..	9,5	2,6	0-30	3,0		0-40

* N=29 trabajadores.

†Esta categoría incluye el mercado y las visitas (a menudo no es posible distinguir entre uno y otras), festines, rituales y descanso. No queda muy claro el porqué de que no se incluyera aquí el tiempo que los hombres destinan a la caza y a la pesca. El día de las mujeres en la aldea fue calculado por Guillard como «otro trabajo», medio día, descanso, medio día.

difiere en su totalidad del de un campesino de Europa occidental, y mucho más del de un obrero industrial. Por ejemplo, en Kasaka, durante un período de poca actividad los viejos trabajaban sólo catorce de veinte días y los jóvenes nada más que siete, mientras que en Kampamba, en la estación de más trabajo, los hombres de todas las edades trabajaban un promedio de ocho de cada nueve días de trabajo [sin considerar el domingo]. En el primer caso, el día promedio de trabajo era de dos horas cuarenta y cinco minutos para los hombres y de dos horas en tareas de huerta y cuatro de actividades domésticas para las mujeres, pero las cifras varían de cero a seis horas por día. En el segundo caso el promedio era de cuatro horas para los hombres y seis para las mujeres, y las cifras mostraban la misma variación diaria» (1962, págs. 393-394).

[19] Cf. el informe similar de Cameroons citado por Clark y Haswell (1964, pág. 117).

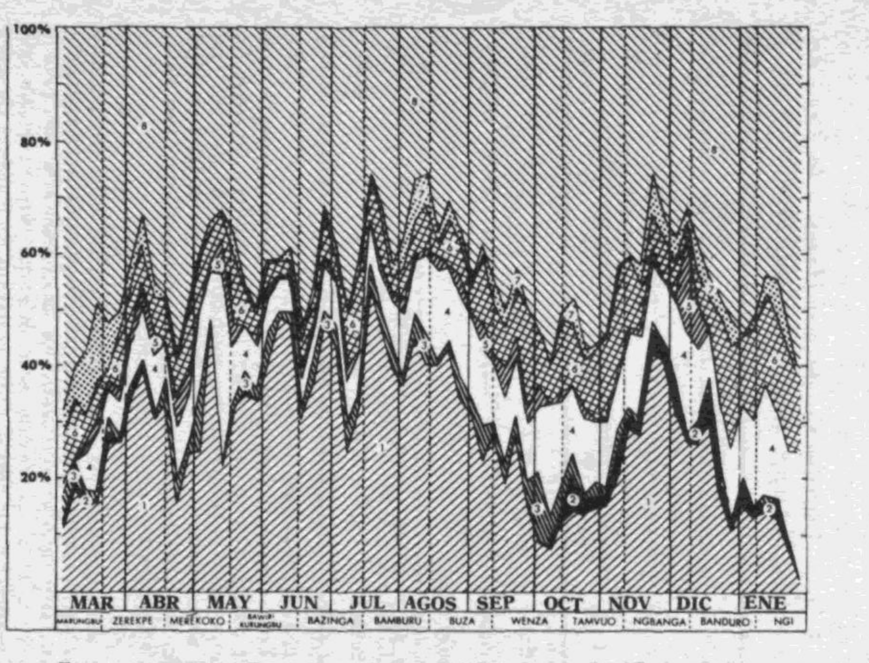
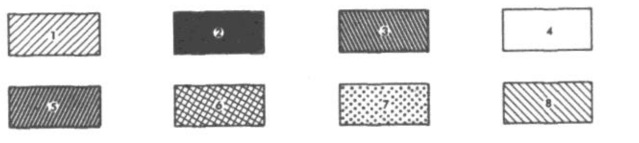


Figura 2.2. Distribución anual de actividades Azande (Green Belt) (según De Schelippe, 1956)



1. Trabajo de agricultura.
2. Recolección de productos silvestres, incluyendo miel, pimientos, hongos, gusanos, frutos, raíces, hierb productos diversos.
3. Caza y pesca.
4. Procesamiento en casa de los productos de la agricultura y de la recolección, incluyendo la elaboración de y la fabricación de aceite y de sal, entre otros. Estos cuatro ítems en conjunto podrían denominarse proc menticia en casa o cerca de ella.
5. Mercado, incluyendo los mercados de algodón, así como los mercados semanales de alimentos, ya sea comprado, y la asistencia a ellos con el propósito de adquirir herramientas, ropas y otros productos en o en algún otro lugar.
6. Otras ocupaciones en casa, principalmente las tareas de albañilería y de artesanía, así como también las nes y el ordenamiento.
7. Trabajo fuera de casa, incluyendo la caza y la pesca, los trabajos para el jefe o el distrito, el trabajo para el Gobierno o el E. P. B., y el trabajo para los vecinos durante las fiestas de la cerveza.
8. Abandono del trabajo por distintos motivos, incluyendo las fiestas de los jefes, las ceremonias y ritu fermedad, ya sea en casa, en el hospital o en la casa del curandero; nacimientos, descanso y entretenimi

El gráfico no representa los días que cada hombre dedica a tareas diversas, sino el número de días taje de días) y el tipo de actividad desarrollada.

Pero las agendas de trabajo de este tipo, con sus generosas reservas para festejos y reposo, no deben interpretarse desde la ansiosa perspectiva de las compulsiones europeas [20]. Es necesario despojarse de prejuicios para considerar los abandonos periódicos del «trabajo» por el «ritual» que realizan gentes como los Tikopoianos o los Fijianos, ya que sus categorías lingüísticas no conocen esa distinción, y conciben a las dos actividades como algo lo suficientemente serio para merecer una denominación común (el «Trabajo de los Dioses»). ¿Y qué pensaremos de esos aborígenes australianos —los Yir Yiront— que no discriminan entre «trabajo» y «juego»? (Sharp, 1958, pág. 6). Tal vez sean igualmente arbitrarias muchas definiciones culturales del tiempo inclemente que, al parecer, sirven como pretexto para suspender la producción bajo condiciones que no llegan a colmar la capacidad humana de incomodidad. Sin embargo, resultaría simplemente insuficiente suponer que la producción se ve así sujeta a interferencias arbitrarias, es decir, a la interrupción por otras obligaciones que no por ser «antieconómicas» dejan de ser merecedoras del respeto del pueblo. Estas otras exigencias —ceremonias, diversiones, sociabilidad y reposo— no son más que el complemento o, si se lo prefiere, el equivalente superestructural de una dinámica propia de la economía. No es que simplemente le sean impuestos a la economía desde fuera, ya que en su interior mismo, en el modo en que está organizada la producción, existe una discontinuidad intrínseca. La economía tiene su propio territorio limitado: es una economía de objetivos concretos y de recortado alcance.

Veamos ahora el caso de los Siuai de Bougainville. Douglas Oliver describe en términos que ya nos resultan familiares de qué modo las tareas agrícolas se ven interrumpidas por obstáculos naturales, lo que hace que el producto sea evidentemente inferior a las posibilidades:

> No existe, por supuesto, ningún motivo *físico* para que el producto del trabajo no aumente. No hay una grave escasez de tierras, y podría emprenderse, como muchas veces se hace, una intensificación del trabajo. Las mujeres Siuai trabajan mucho en sus huertas, pero no tanto como algunas mujeres Papuanas; es perfectamente concebible que pudieran trabajar mucho

[20] «Una extraña ilusión se posesiona de las clases trabajadoras de los países donde impera la civilización capitalista. Esa ilusión arrastra tras de sí las aflicciones individuales y sociales que durante dos siglos han torturado a esta triste humanidad. Esa ilusión es el amor al trabajo, la pasión furiosa por el trabajo llevada al agotamiento de las fuerzas vitales de los individuos y de su progenie. En vez de oponerse a esta aberración mental, los sacerdotes, los economistas y los moralistas han rodeado al trabajo de una aureola sagrada» (Lafargue, 1909, página 9).

> más tiempo y con más intensidad sin que eso les produjera daño físico. Es decir, es concebible de acuerdo con *otras* pautas de trabajo. Son más bien los factores culturales que los físicos los que determinan las pautas del «máximo de horas de trabajo» entre los Siuai. El trabajo en las huertas es considerado tabú durante largos períodos después de la muerte de un pariente o de un amigo. Las madres que amamantan a sus hijos sólo pueden apartarse de ellos durante algunas horas diarias, ya que sus bebés, según las restricciones rituales, con frecuencia no pueden ser llevados a los huertos. Además de estas restricciones rituales impuestas al trabajo continuo en los huertos, hay otras limitaciones menos espectaculares. Una de las convenciones consiste en dejar de trabajar cuando hay chaparrones, por ligeros que sean; la costumbre establece que sólo se debe partir hacia los cultivos cuando el sol está alto y regresar a casa a media tarde. Cada tanto, una pareja casada permanece en su huerto toda la noche durmiendo bajo un cobertizo, pero sólo los más ambiciosos y emprendedores se tomarán esa molestia (Oliver, 1949, [3], pág. 16).

Pero en otro relato Oliver explica con más fundamentos que la razón por la cual los promedios de trabajo de los Siuai son tan bajos, se debe a que, excepto para la gente con ambiciones políticas, resultan *suficientes.*

> En realidad, los nativos se sentían orgullosos de considerar sus necesidades personales inmediatas de consumo y de producir sólo la cantidad de taro necesaria para satisfacerlas. Digo deliberadamente «necesidades personales de consumo» ya que el consumo comercial o ritual del taro es muy escaso. Sin embargo, las necesidades personales de consumo varían de manera considerable: hay una gran diferencia entre la cantidad de taro que consume un hombre común que tenga uno o dos cerdos, y la que consume un trepador social que tenga diez o veinte. Este último debe cultivar más y más tierra para poder alimentar al número cada vez mayor de cerdos que posee y para proveerse de alimentos vegetales para distribuir entre los invitados a sus banquetes (Oliver, 1949 [4], pág. 89).

La producción tiene sus propias reservas. Si algunas veces se manifiestan como la organización del trabajo para otros fines, no debe esto ocultarse al análisis. A veces ni siquiera se presentan disfrazadas a la observación, como en el caso de ciertos cazadores, que nuevamente se vuelve revelador, ya que ellos parecen no necesitar excusa alguna para dejar de trabajar una vez que tienen suficiente para comer[21]. Todo esto puede decirse de otro modo: desde el

[21] Véase la referencia al estudio de McCarthy y MacArthur sobre los cazadores australianos en el capítulo 1. «La cantidad de alimentos reunidos un día cualquiera por cualquiera de estos grupos podría ser siempre mayor..,» Woodburn escribe algo similar respecto de los Hadza: «Cuando un hombre se dirige a la espesura con su arco y sus flechas, su interés principal es satisfacer su hambre. Una vez satis-

punto de vista de la modalidad de producción existente, una considerable proporción de la capacidad laboral disponible constituye un *exceso.* Y una vez así definida la suficiencia, el sistema no produce el excedente que es perfectamente capaz de producir:

> No cabe duda alguna de que los Kuikuru podrían producir un excedente de alimentos a lo largo de todo el ciclo productivo. En el presente, un hombre solo emplea 3,30 horas en labores de subsistencia: 2 horas dedicadas a la horticultura y 1,30 a la pesca. De las 10 ó 12 horas restantes de vigilia diarias, los hombres Kuikuru emplean una gran parte en danzar, en luchar, en alguna manera informal de recreación y en haraganear. Mucho de este tiempo podría muy bien dedicarse a las labores del huerto. Incluso media hora más de trabajo por día permitiría a un hombre producir un considerable excedente de mandioca. Sin embargo, en las actuales condiciones no hay ningún motivo para que los Kuikuru produzcan dicho excedente, tampoco hay nada que permita suponer que lo harán (Carneiro, 1968, pág. 134).

En resumidas cuentas, se trata de una economía de producción para el consumo, para la supervivencia de los productores. Habiendo llegado a esta conclusión, nuestra exposición se vincula con la teoría establecida en la historia económica. También se relaciona con concepciones de larga data en el campo de la economía antropológica. Firth lo dejó bien establecido en 1929 cuando se refirió a la discontinuidad de trabajo de los Maoríes en comparación con el ritmo y los incentivos europeos (1959a, pág. 192, f). En la década del 40 Gluckman vertió opiniones similares acerca de los Bantúes en general y de los Lozi en particular (1943, pág. 36; cf. Leacock, 1954, pág. 7).

Teóricamente habría mucho que agregar acerca de la producción doméstica para el consumo. Por ahora me quedo en el comentario descriptivo de que en las comunidades primitivas una parte importante de los recursos laborales existentes puede tornarse excesiva por el modo de producción.

La insuficiencia de la unidad doméstica

Hay una tercera dimensión de la subproducción primitiva, la última que consideraremos aquí y tal vez la más dramática o, por lo menos, la más seria para las personas a

fecha esta necesidad por la ingestión de bayas o mediante la caza de algún pequeño animal, es difícil que realice grandes esfuerzos por dar caza a un animal mayor... A menudo los hombres regresan con las manos vacías, pero con el hambre satisfecha» (1968, pág. 53; cf. página 51). Mientras tanto, las mujeres hacen lo mismo.

quienes concierne. Un porcentaje regular de grupos domésticos no alcanza a producir lo necesario para su propia subsistencia aunque estén organizados para hacerlo. Representan el extremo más bajo de una larga cadena de variaciones en cuanto a la producción de la unidad doméstica, variaciones incontroladas en apariencia, pero observadas de manera constante en sociedades primitivas correspondientes a circunstancias, tradiciones y localizaciones diferentes. Una vez más, la evidencia no es definitiva, pero unida a la lógica del caso parece suficiente para justificar la siguiente sugerencia teórica: que esta variación, que, cosa notable, incluye un grado importante de fracaso económico doméstico, es una condición constitutiva de la economía primitiva[22].

Yo mismo quedé sorprendido por la magnitud de las diferencias de producción de la unidad doméstica mientras estaba en Fiji trabajando en la evaluación de los cultivos alimenticios de las principales viviendas en una cantidad de aldeas de Moala. Se trataba simplemente de apreciaciones, por eso sólo cito los resultados como ejemplo de los comentarios anecdóticos, que son tan frecuentes en los trabajos monográficos:

> Las diferencias de producción dentro de los límites de cualquier aldea considerada son aún más críticas que las diferencias entre distintas aldeas. Al menos no parece que ninguna aldea Moala se esté muriendo de hambre, mientras que sí parece que algunos hombres no producen alimentos suficientes para abastecer sus necesidades familiares. Al mismo tiempo, ninguna aldea (tal vez a excepción de una) parece gozar de una gran superabundancia, mientras que algunas familias producen una cantidad considerablemente mayor de alimentos que la que pueden consumir... diferencias familiares de la misma magnitud, en cuanto a la producción..., parecen ocurrir en todas las aldeas y con respecto a casi todos los cultivos, ya sean primordiales, secundarios o de importancia menor (Sahlins, 1962, página 59).

Más preciso, y por cierto más ilustrativo, resulta el estudio de C. Daryll Forde sobre el cultivo del ñame entre 97 familias de la aldea Yakó, de Umor, reseñado en el gráfico 2.3. Forde señala que una familia Yakó representativa, compuesta del padre, una o dos esposas y tres o cuatro niños, tiene media hectárea de ñame para cultivar

[22] Una vez más aclaro que esto no es necesariamente una contradicción respecto de la «sociedad opulenta primitiva» de la que hablamos en el capítulo 1 y a la cual definimos a nivel colectivo y en función del consumo, no de la producción. Las deficiencias aquí señaladas acerca de la producción doméstica no van en desmedro de su mejoramiento por medio de la distribución familiar. Por el contrario, contribuyen a la comprensión de la intensidad de dicha distribución.

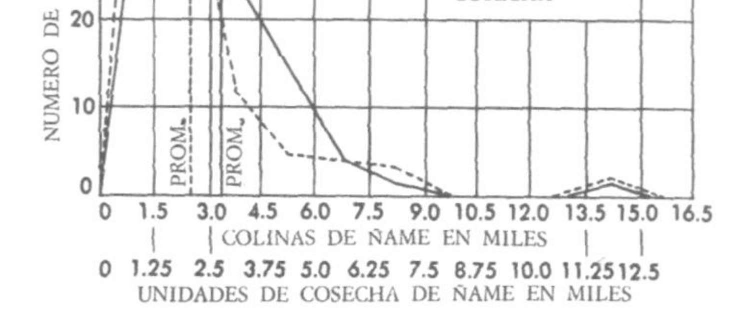


Figura 2.3. Producción de ñame, aldea de Umor, Yakö (según Forde, 1964)

cada año. Diez de las 97 familias consideradas estaban cultivando menos de la tercera parte y 40 trabajaban la tercera parte o la mitad del terreno disponible. Un déficit de la misma naturaleza aparece en la curva de producción: la producción media por casa era de 2.400 a 2.500 ñames (unidades de tamaño mediano), pero la modal era de sólo 1.900. Una gran proporción de familias se acercaba al extremo más bajo de la escala y algunas de las que estaban cerca de ese extremo se encontraban por debajo de las exigencias usuales de la subsistencia:

> Podría ser incorrecto suponer que no existen diferencias sustanciales de una a otra unidad doméstica en cuanto al consumo del ñame. Aunque el abastecimiento de esta farinácea no sea del todo insuficiente, encontramos en los extremos opuestos de la escala algunas unidades domésticas que, por ineficiencia, enfermedad o desgracia obtienen mucho menos de lo que se considera normal en el lugar, y otras que siempre tienen el cuenco fufú lleno hasta el borde (Forde, 1946, pág. 59; cf. página 64).

La situación detectada en el clásico estudio realizado por Derek Freeman sobre la producción de arroz entre los Iban resulta aún más grave (Freeman, 1955). Pero este ejemplo, tomado de las 25 familias de la aldea Rumah Nyala debe

servación, 1949-50, fue un año excepcionalmente malo. Según las estimaciones de Freeman —aproximadas, ya que el autor es cauteloso—, sólo ocho de las veinticinco unidades domésticas lograron cosechar una cuota de consumo normal (incluyendo grano para semilla, para forraje de los animales, para empleo en los rituales y para cerveza). La tabla 2.7 sintetiza la producción en relación con las exigencias de consumo durante 1949-50. En años normales tal vez esta distribución tomaría un cariz distinto, arrojando una tasa normal de insuficiencia de la unidad doméstica del orden del 20 o el 30 por 100.

TABLA 2.7. Producción de arroz en relación con las exigencias normales del consumo, 25 familias de Rumah Nyala (1949-50) (según Freeman, 1955, pág. 104)

Producción de arroz como porcentaje de requerimientos normales	*Nº de familias*	*Porcentaje de familias en el total de la comunidad*
Más de 100%................	8	32
76-100%	6	24
51- 75%	6	24
26- 50%	4	16
Menos de 25%..............	1	4

> A primera vista, el hecho de que sólo una tercera parte aproximada de familias *bilek* lograra abastecer sus exigencia normales, parece sorprendente, pero debemos recordar que la estación de 1949-50 fue excepcionalmente mala... Sin embargo, parece probable que incluso en años normales no sea poco frecuente que un porcentaje menor de familias *esté* por debajo del nivel ordinario de subsistencia tal como lo hemos definido. A falta de datos confiables, no podemos hacer otra cosa que arriesgar una cifra que fue transmitida por informes. Según mis conversaciones con los Iban podría esperarse que en años normales de un 70 a un 80 por 100 de las familias *bilek* alcan-

[23] En contraste con esto, en un estudio paralelo de la producción de seis familias pertenecientes a los Lamet de Laos, Izikowitz (1951) encontró una considerable variación, pero toda ella en el aspecto del excedente de la subsistencia. (Los Lamet en apariencia dependen más de las ventas de arroz que los Iban y esto parece haber sido así durante mucho tiempo). Cf. Geddes, 1954, sobre la tierra de Dayak.

zara las exigencias ordinarias, y que en estaciones favorables virtualmente todas lo lograran... Tal vez sean pocas, suponiendo que haya alguna, las familias Iban que no se hayan encontrado en uno u otro momento en circunstancias apremiantes sin *padi* suficiente para sus necesidades más elementales (Freeman, 1955, página 104).

Otro ejemplo etnográfico que de alguna manera compensa con su precisión la modestia de sus alcances es el estudio de Thayer Scudder (1962) de los cultivos de cereales entre las 25 familias de la aldea de Mazulu, en Gwembe Tonga (Rhodesia del Norte). La región se encuentra asolada por el hambre, pero la producción de las granjas Mazulu no es un problema del momento actual; la primera pregunta que se plantea es si las distintas unidades domésticas habían *plantado* la cantidad de terreno suficiente como para asegurar su subsistencia. Scudder sugiere como normal un promedio de media hectárea por persona [24]. Pero tal como lo señala la tabla 2.8, que presenta los resultados del estudio de campo realizado por Scudder, cuatro de las unidades domésticas Mazulu quedan muy por debajo de este nivel y además 10 de las 20 restantes no llegan a alcanzarlo. Las diferencias domésticas parecen distribuirse en una curva normal en torno al problema de la subsistencia *per capita*.

¿Es suficiente con lo dicho? Nada resulta más cansador que un libro de antropolía que abunde en los «entre los»: entre los Arunta, esto; entre los Kariera, esto otro. Tampoco se llega a ninguna comprobación científica por una multiplicación interminable de ejemplos, a lo que se llega es a convencer a los lectores de que la antropogía puede ser aburrida. Pero la última proposición no requiere una demostración muy complicada, como tampoco la necesita la que estamos discutiendo. En lo que se refiere a ciertas formas de producción, en especial en la caza y la pesca, la probabilidad de distintos niveles de éxito es algo conocido por vías del sentido común y de la experiencia. Aparte de esto, y de una manera más general, siempre y cuando la producción esté organizada por grupos domésticos, se establece sobre una base frágil y vulnerable. La fuerza laboral de la

[24] Sin embargo, puede ser que la cifra de media hectárea por cabeza estuviera determinada en parte por la tendencia real de las huertas a tener esa medida aproximada, unido esto a la evidencia de que esa proporción sería suficiente obtenida en una aldea inmediata. Además, la proporción de media hectárea por cabeza no deja lugar a las diferentes necesidades de alimentos por parte de hombres, mujeres y niños, detalle importante cuando se trata de evaluar el éxito económico dé algunas unidades domésticas en particular. En una sección más adelante, donde se discute la intensidad laboral de las unidades domésticas (capítulo 3), se hacen los ajustes necesarios respecto de datos obtenidos acerca de los Mazulu.

Casa	*cápita*	*subsistencia normal estimativa per cápita*
A........................	1,52	+0,52
B........................	0,86	-0,14
C.........	1,20	+0,20
D........................	1,13	+0,13
E........................	0,98	-0,02
F........................	1,01	+0,01
G........................	1,01	+0,01
H........................	0,98	-0,02
I........................	0,87	-0,13
J........................	0,59	-0,41
K.......................	0,56	-0,44
L........................	0,78	-0,22
M.......................	1,05	+0,05
N.......................	0,91	+0,09
0............................	1,71	+0,71
P.........................	0,96	-0,04
Q........................	1,21	+0,21
R...........:...........	1,05	+0,05
S........................	2,06	+1,06
T........................	0,69	-0,31

* Para una exposición más detallada de la producción Mazulu relativa a la subsistencia, incluyendo un intento de análisis más detallado, véase capítulo 4.

familia es pequeña en general y a menudo se ve gravemente resentida. En cualquier «comunidad lo suficientemente grande» las distintas unidades domésticas mostrarán una considerable variedad en cuanto a tamaño y composición, variedad que muy bien puede hacer a algunas de ellas susceptibles de sufrir los embates de la mala suerte, ya que algunas deben estar compuestas desfavorablemente en lo que se refiere a la relación entre trabajadores efectivos y dependientes no productivos (en su mayoría niños y ancianos). Por supuesto, hay otras que están mucho más equilibradas en este aspecto, incluso las hay con una mayoría de productores capaces. Sin embargo, cualquier familia está sujeta a este tipo de variación con el correr del tiempo y considerando el ciclo de crecimiento familiar, del mismo modo que en un momento dado ciertas familias se encontrarán frente a dificultades económicas. Se presenta así lo que parece ser una tercera dimensión de la subproducción primitiva: un porcentaje interesante de unidades domésticas fracasan crónicamente en la producción de los medios habituales necesarios para su supervivencia.

LO anterior constituye una primera experiencia empírica de las tendencias profundas y difundidas de la subproducción en las economías primitivas. Lo que sigue es un primer intento de explicar esas tendencias desde un punto de vista teórico refiriéndonos a una profunda y difundida estructura de las economías en cuestión, la modalidad doméstica de producción. Necesariamente el análisis será tan generalizado como los fenómenos ampliamente distribuidos y variablemente expresados. Este procedimiento exige como tarea inicial cierta defensa de los métodos.

Defensa de las generalizaciones

Confrontada con un caso etnográfico particular de subproducción, ninguna explicación abstracta puede ser tan satisfactoria como una enumeración de las fuerzas específicas en juego: las relaciones políticas y sociales existentes, los derechos de propiedad, los impedimentos rituales al desarrollo del trabajo y otras por el estilo[25]. Pero en la medida en que las diferentes formas de subproducción apuntadas más arriba se descubren generalmente en las economías primitivas, tampoco puede ser satisfactorio análisis alguno de ellas. Porque entonces éstas pertenecen a la naturaleza de las economías en cuestión, y en ese caso deben interpretarse a partir de condiciones igualmente generales de organización económica. Tal es el análisis que aquí se intenta.

Por lo general sólo existe en las formas particulares. Por eso sigue siendo pertinente la bien conocida reserva metodológica de un notable antropólogo social: «¿Cuál es el sentido —se pregunta— de someter a comparación una sociedad a la que primero no se haya comprendido hasta en sus detalles más mínimos?» A esto repuso, en una ocasión, un colega mío, mientras caminábamos por un estrecho pasillo de la Universidad: «¿Cómo puedes comprender una sociedad a la que primero no hayas comparado?» Esta desgraciada coyuntura de verdades parece dejar a la antropología en la posición de un ingeniero de ferrocarriles del Estado de Conneticut, donde (según me dijeron) existe una ley escrita que determina que dos trenes cuyo desplazamiento se verifique en direcciones contrarias y por vías paralelas deben detenerse por completo cuando llegan uno a la altura del otro y ninguno de los dos puede reanudar la marcha hasta que el otro se haya perdido de vista. Los impertérritos

[25] De los Lele, por ejemplo, nada de lo que se diga aquí será tan satisfactorio como el excelente análisis de Mary Douglas (1960).

antropólogos adoptan ingeniosos artilugios para superar el callejón sin salida; por ejemplo, la generalización mediante el «tipo ideal». El «tipo ideal» es una construcción lógica fundada a la vez en un pretendido conocimiento y en una pretendida ignorancia de la diversidad real del mundo, que tiene el misterioso poder de hacer inteligible cualquier caso particular. La solución tiene una dignidad igual a la del problema. Quizá, entonces, ello excuse a este capítulo que está escrito según esa modalidad.

¿Pero cómo justificar algunas otras tácticas menos respetables incluso? De tiempo en tiempo la discusión abandonará claramente la «realidad», ignorando los hechos aparentes, por lo que se complace en considerar «el hecho permanente». Penetrando más allá del parentesco, del ritual, del cacicazgo —en suma, las principales instituciones de la sociedad primitiva— se pretende ver en el sistema familiar los primeros principios del comportamiento económico. Pero la economía doméstica no puede ser «vista» aisladamente, descomprometida de las instituciones más complejas que ella a las cuales está siempre subordinada. Aunque esta discusión puede convertirse en un resultado inevitable de esa arrogancia analítica, lo más vituperable sería que ocasionalmente apareciera como un escandaloso devaneo con el estado natural, lo cual no representaría exactamente el enfoque antropológico más actualizado. Todos los filósofos que han examinado los fundamentos de la sociedad, a decir de Rousseau, han encontrado que era necesario volver al estado de naturaleza, pero ninguno de ellos se decidió a dar el paso. Acto seguido, el maestro volvió a caer en el mismo fallo, pero esta vez con tanta magnificencia que quedó la convicción de que era realmente útil hablar de cosas «que no existían ya, que quizá no hayan existido nunca, que probablemente no existirán jamás y de las cuales, sin embargo, es necesario tener ideas correctas en orden a mejor juzgar nuestra condición actual».

Pero, entonces, incluso hablar de *«la* economía» de una sociedad primitiva es un ejercicio de irrealidad. Estructuralmeiite, «la economía» no existe. Más que una organización delimitada y especializada, la «economía» es algo que generaliza la *función* de los grupos sociales y de las relaciones, especialmente los grupos y las relaciones de parentesco. La economía es más bien una función de la sociedad que una estructura, porque el armazón del proceso económico, la proporcionan los grupos concebidos clásicamente como «no económicos». En particular, la producción está instituida por grupos domésticos que, por lo general, se ordenan como familias de uno u otro tipo. La unidad doméstica es para la economía tribal lo que el feudo fue para la economía

medieval o lo que es la corporación para el moderno capitalismo: cada una de ellas es en su momento la institución productiva dominante. Cada una representa, además, un determinado modo de producción [26], con una tecnología y una división del trabajo apropiadas, un objetivo económico o finalidad característicos, formas específicas de propiedad, relaciones sociales y de intercambio definidas entre las unidades productivas y contradicciones que le son del todo propias. En resumen, para explicar la disposición observada que tienen las primitivas economías para la subproducción, yo reconstruiría la «economía doméstica independiente» de Karl Bücher y de los escritores anteriores a él, pero ahora un tanto reacomodada a Marx, y redecorada con una etnografía más a la moda.

Puesto que los grupos domésticos de la sociedad primitiva no han sufrido todavía una degradación a un mero estatus de consumo, su capacidad laboral desligada del círculo familiar y empleada en un dominio exterior, los hizo someterse a una organización y propósitos ajenos. La unidad doméstica, como tal, recibe el peso de la producción junto con la organización y la aplicación de la capacidad laboral y junto con la determinación del objetivo económico. Sus propias relaciones internas, tal como ocurre entre esposo y esposa, entre padres e hijos, son las relaciones principales de la producción dentro de la sociedad. El rótulo incorporado de los estatus de parentesco, el dominio y la subordinación de la vida doméstica, la reciprocidad y cooperación, hacen aquí de lo «económico» una modalidad de lo íntimo. La organización del trabajo y los términos y productos de su actividad, son principalmente decisiones domésticas. Y son decisiones que se toman teniendo en cuenta primordialmente la satisfacción doméstica. La producción se encauza según las exigencias habituales de la familia. La producción es para beneficio de los productores.

Me apresuro a agregar dos reservas que son también dos argumentos en defensa de la generalización.

[26] «Modo de producción» se emplea aquí de modo diferente a como lo hizo Terray (siguiendo a Althusser y Balibar) en su importante trabajo *Le Marxisme devant les sociétés primitives* (1969). Aparte de la diferencia obvia en lo que se refiere a las «instancias» superestructurales, el principal contraste tiene que ver con la importancia teórica que se ha dado a diversas formas de cooperación, es decir, en cuanto constituyen estructuras colectivas en el control de las fuerzas productivas que se superponen y se enfrentan a las unidades domésticas. Una importancia semejante se desecha aquí y a partir de esta divergencia surgen muchas otras. Sin embargo, a pesar de estas diferencias significativas, es obvio que la presente perspectiva hace propios muchos puntos de vista de Terray y está de acuerdo también, en gran parte, con Meillassoux (1960, 1964), en quien se fundamenta el trabajo de Terray.

En primer lugar, la ventajosa identificación de «grupo doméstico» con «familia», que me he permitido, es demasiado amplia e imprecisa. En las sociedades primitivas el grupo doméstico es, en general, un sistema familiar, pero no siempre es así, y donde sí lo es, el término «familia» debe abarcar una variedad de formas específicas. Las unidades domésticas de una comunidad son a veces morfológicamente heterogéneas: además de las familias, incluyen otras clases de unidades domésticas compuestas, por ejemplo, de personas que, por su edad, pertenecen a una clase determinada. Además, aunque no es muy frecuente, las familias pueden estar totalmente sumergidas dentro de grupos domésticos con dimensiones y estructuras de linaje. Cuando la unidad doméstica es un sistema familiar, las formas pueden variar desde nucleares a extendidas, y dentro de esta última categoría puede haberlas poligámícas, matrilocales, patrilocales y una gran variedad de otros tipos. Finalmente, el grupo doméstico está integrado en su interior de diferentes maneras y en distintos grados, tal como puede juzgarse por las pautas de cohabitación cotidiana, de reunión para las comidas y de cooperación. Aunque las cualidades esenciales de la producción que debemos considerar —predominio de la división del trabajo por sexos, producción segmentaria para el consumo, acceso autónomo a los medios de producción, relaciones centrífugas entre las unidades productoras— parecen atravesar estas variaciones formales, la proposición de una modalidad doméstica de producción es, sin lugar a dudas, una especie altamente ideal. Y si, a pesar de todo, uno se permite hablar de una modalidad doméstica de producción, es siempre y únicamente resumiendo las muchas modalidades de producción doméstica.

En segundo lugar, no intento sugerir que la unidad doméstica sea en todos los casos un grupo exclusivo de trabajo, ni que la producción sea una actividad solamente familiar. Las técnicas locales exigen un mayor o menor grado de cooperación, de ahí que la producción pueda estar organizada de formas sociales diversas y a veces en niveles más altos que la unidad doméstica. Los miembros de una familia pueden colaborar de una manera regular y sobre una base individual con parientes y amigos de otras casas; ciertos proyectos se encaran colectivamente por parte de grupos, tales como los linajes o las comunidades de vecinos. Pero de lo que se trata no es de la composición social del trabajo. Las partidas de trabajo más numerosas no son, en su mayor parte, más que uno de los muchos modos que la producción doméstica tiene de realizarse. A menudo, la organización colectiva del trabajo no hace más que dismular tras su masividad su simplicidad social básica. Un conjunto de per-

sonas o de pequeños grupos actúan hombro con hombro en tareas paralelas e idénticas, o trabajan juntas para favorecer por turno a cada participante. Es así que el esfuerzo colectivo comprime a la estructura segmentaria de la producción sin efectuar en ella ningún cambio permanente o fundamental. Lo que es más, la cooperación no instituye una estructura de producción *sui generis* y con finalidades propias que difiera en forma o en alcance de la supervivencia de los distintos grupos domésticos y que predomine en el proceso de producción de la sociedad. La cooperación sigue siendo, en su mayor parte, un hecho de naturaleza técnica, sin realización social independiente en el nivel del control económico. No compromete en absoluto la autonomía de la unidad doméstica o su objetivo económico, la organización doméstica de la capacidad laboral o el predominio de los objetivos domésticos a través de las actividades sociales del trabajo. Realizados estos planteamientos, paso a la descripción de los aspectos principales de la modalidad doméstica de la producción (MDP), con la vista puesta en las implicaciones que ésta tiene para el carácter del desempeño económico.

División del trabajo

Por su composición, la unidad doméstica lleva a cabo una especie de pequeña economía. En respuesta a la escala técnica y a la diversidad de la producción, todavía es ampliable hasta un cierto punto: la combinación de elementos nucleares en algunas formas de familia extendida parece presentarse como la organización social de una complejidad económica. Pero el control familiar de la producción descansa en otro aspecto de su composición más importante que su tamaño. La familia contiene en su interior la división del trabajo que predomina en la sociedad como un todo. Una familia es, para comenzar y como mínimo, una unión de esposo y esposa, de un hombre y una mujer adultos. Por tanto, desde sus comienzos, una familia combina los dos elementos sociales primordiales de la producción. La división del trabajo por sexo no es la única especialización económica que conocen las sociedades primitivas, pero es la forma *predominante,* la que trasciende toda otra especialización en el sentido de que las actividades normales de cualquier hombre adulto, unidas a las actividades normales de cualquier mujer adulta agotan prácticamente los trabajos habituales de la sociedad. Por tanto, el matrimonio, entre otras cosas, es el establecimiento de un grupo económico generalizado constituido para producir lo que en un lugar determinado se entiende como subsistencia.

Relación primitiva entre el hombre y las herramientas

He aquí una segunda correlación, igualmente elemental, que se produce entre la modalidad doméstica, atomizada y en pequeña escala, y una tecnología de dimensiones similares. El aparato básico puede, por lo general, ser manejado por los grupos familiares; una gran parte del mismo puede estar a cargo de individuos. Otras limitaciones tecnológicas resultan igualmente congruentes con la supremacía de la economía doméstica: los implementos son de confección casera, es decir, que —al igual que la mayor parte de las técnicas— son lo suficientemente simples como para que estén a disposición de la mayoría; los procesos productivos son unitarios en su mayor parte y no descompuestos por una complicada división del trabajo, es así que el mismo grupo interesado puede encargarse de todo el proceso, desde la extracción de la materia prima hasta la fabricación del bien ya terminado.

Pero no es posible comprender una tecnología sólo por sus propiedades físicas. En el uso, las herramientas entran en relaciones específicas con quienes las usan. En una perspectiva más amplia, es esta relación, y no la herramienta de por sí, lo que determina la cualidad histórica de una tecnología. Ninguna diferencia de orden puramente físico entre las trampas de ciertas serpientes y las de ciertos cazadores (humanos) o entre la colmena de las abejas *y* las febriles aldeas de los Bantúes, es tan significativa desde el punto de vista histórico como la diferencia en la relación entre un instrumento y el que lo emplea. Las herramientas mismas no son diferentes en principio, ni siquiera en lo que a eficacia se refiere. A los antropólogos sólo les satisface la observación extratecnológica de que, en cuanto a invención y uso, el instrumento humano expresa «una habilidad consciente» (simbolización), y el instrumento del insecto, una fisiología heredada («instinto»): «lo que distingue al peor de los arquitectos de la más hábil de las abejas es que el arquitecto levanta su estructura mentalmente antes de hacerlo en la realidad» (Marx, 1967a, vol. 1, pág. 178). Las herramientas, incluso las buenas herramientas, son anteriores al hombre. La gran divisoria evolutiva está en la relación herramienta-organismo.

Una vez adquiridas las capacidades humanas, la habilidad empieza a perder su poder diferenciador. Los habitantes más primitivos de la tierra —considerados así en el plano de la complejidad cultural como totalidad— suelen crear piezas técnicas sin parangón. Desmanteladas y enviadas hacia Nueva York o Londres, las trampas de los Bosquimanos permanecen ahora juntando polvo en los sótanos de un

centenar de museos, sin poder siquiera ser mostradas, ya que nadie sabe cómo volver a armarlas. En un examen muy por encima de la evolución cultural podría decirse que los adelantos técnicos no han producido un progreso en cuanto a habilidad, sino en cuanto a otro de los ejes de la relación hombre-herramienta. Es una cuestión de la distribución de la energía, de la habilidad y de la inteligencia entre los dos. En la relación primitiva del hombre con la herramienta, el balance favorece al hombre; con el comienzo de una «era del maquinismo» la balanza se inclina definitivamente a favor de la máquina [27].

La relación primitiva hombre-herramienta es una condición de la modalidad doméstica de producción. De una manera característica, el instrumento es una extensión artificial de la persona, que no está diseñada especial y simplemente para el uso individual, sino como un accesorio que aumenta la capacidad mecánica del cuerpo (por ejemplo, un arco o una ballesta), o realiza operaciones finales (por ejemplo, cortar, cavar) para las cuales el cuerpo no está naturalmente bien equipado. De este modo, la herramienta libera energía humana y habilidad también humana, más que energía y habilidad propias. Pero la tecnología más reciente habría invertido esta relación entre el hombre y la herramienta. Con ello se hace obligado discutir qué es la herramienta:

> La ocupación de un operario en una industria mecanizada es (característicamente) la de un ayudante o un asistente, cuyo deber es seguir puntualmente el proceso de la máquina y hacerse cargo de la manipulación humana en los puntos en que el proceso que ocupa a ésta es incompleto. Su trabajo complementa el proceso de la máquina en vez de hacer uso de ella. Por el contrario, el proceso de la máquina hace uso del operario (Veblen, 1914, págs. 306-307)[28].

[27] No cabe duda de que se necesita una gran cantidad de conocimientos para el mantenimiento y desarrollo de la moderna maquinaria; la sentencia de más arriba se reduce a la relación de hombre y herramienta en el proceso de producción.

[28] La apreciación de Marx acerca de la revolución de la máquina, anterior por supuesto a la de Veblen, se halla muy cerca de la de éste al decir: «Junto con la herramienta, pasa a la máquina la habilidad del trabajador para manipularla... En las artesanías y manufacturas, el obrero hace uso de una herramienta; en la factoría, la máquina lo utiliza a él. Allí los movimientos del instrumento de trabajo proceden de él, aquí son los movimientos de la máquina los que debe seguir. En la manufactura (preindustrial) los obreros son partes de un mecanismo viviente. En la fábrica tenemos un mecanismo sin vida independiente del obrero, el cual se convierte en un mero apéndice viviente de dicho mecanismo... Todo tipo de producción capitalista, en la medida en que no es sólo un proceso laboral, sino también un proceso de creación de plusvalía, tiene eso en común, que no es el obrero el que emplea los instrumentos de trabajo, sino los elementos de trabajo los que emplean al obrero» (1967a, vol. 1, pági-

ello, un registro de instrumentos, como es fama que dijo un bien conocido arqueólogo: «la gente está muerta». Creo que estas verdades banales ayudan a explicar el privilegio analítico concedido a menudo a la tecnología primitiva, tal vez igualmente equivocado, ya que se funda en la exageración de la importancia de la herramienta por sobre la habilidad, y correlativamente percibe el progreso del hombre desde el mono hasta el antiguo imperio, como una serie de pequeñas revoluciones industriales iniciadas por el desarrollo de nuevas herramientas y nuevas fuentes de energía. En lo que respecta a la mayor parte de la historia humana, el trabajo ha sido más importante que las herramientas, los esfuerzos inteligentes del productor, más decisivos que su sencillo equipo. Toda la historia del trabajo, hasta hace muy poco tiempo, ha sido la historia del trabajo ingenioso. Sólo un sistema industrial es capaz de sobrevivir con una proporción de trabajadores no calificados como la que existe hoy; en un caso semejante, el paleolítico hubiera sucumbido. Y las principales «revoluciones» primitivas, en especial la domesticación producida en el neolítico de los recursos alimenticios, fueron puros triunfos de la técnica humana: nuevas formas de relacionarse con las fuentes de energía existentes (plantas y animales), más que nuevas herramientas o nuevas fuentes (véase el Cap. 1). El aparataje de producción de la subsistencia puede muy bien haber declinado en el pasaje del paleolítico al neolítico, aunque la producción haya aumentado. ¿Qué significa la estaca usada por los melanesios para excavar, frente a la herramienta que los esquimales de Alaska emplean para el mismo fin? Hasta el momento en que se produjo la verdadera revolución industrial, el producto del trabajo humano tal vez haya aumentado mucho más gracias a la habilidad del trabajador que a la perfección de sus herramientas.

La discusión de la importancia de las técnicas humanas no es tan aleatoria como podría parecer a este análisis

ñas 420-423). Para Marx, es preciso destacarlo, el punto decisivo en la relación hombre-herramienta no era la sustitución de la fuerza no humana, sino la unión de las herramientas a un mecanismo motorizado de transmisión; esto último podría considerarse todavía humano, pero el obrero había sido efectivamente alienado de los instrumentos de trabajo y su habilidad en el manejo de los mismos había pasado ahora a la máquina. Este es el criterio indicativo de la máquina y el verdadero comienzo de la revolución industrial.

de la MDP. Por el contrario, sirve de respaldo a una sugerencia teórica más importante: que en las sociedades arcaicas, la presión socio-política debe presentarse a menudo como la estrategia más factible del desarrollo económico. Las personas son el lado más maleable y al mismo tiempo el más importante de la relación primitiva hombre-herramienta. Tomemos en cuenta, además, el testimonio etnográfico de la subexplotación: que los recursos no siempre son aprovechados plenamente, pero entre la producción real y la posibilidad queda siempre espacio suficiente para maniobrar. El gran desafío está en la intensificación del trabajo: hacer que la gente trabaje más o que más gente trabaje. Esto quiere decir que el destino económico de la sociedad depende de sus relaciones de producción, en especial, de las presiones políticas que pueden acumularse sobre la economía de la unidad doméstica.

Pero una intensificación del trabajo deberá adoptar un camino dialéctico, ya que muchas propiedades de la MDP la hacen refractaria al ejercicio del poder político y, al mismo tiempo, al aumento de la producción. De primordial importancia resulta la satisfacción de la economía familiar con su propio objetivo que ella misma se ha señalado: la supervivencia. La MDP es básicamente un sistema anti-excedente.

Producción para la supervivencia

La distinción clásica entre «producción para el uso» (es decir, para los productores) y «producción para el intercambio» estaba, desde el comienzo de una economía antropológica, al menos en los países anglosajones, enterrada en el cementerio de los conceptos prehistóricos. Es verdad que Thurnwald había adoptado estos conceptos para distinguir las economías primitivas de las modernas economías monetarias (1932). Y nada pudo evitar su reencarnación en diversos contextos etnográficos (véase «Subaprovechamiento de la capacidad laboral» más arriba). Pero cuando Malinowski (1921) definió la «Economía tribal» en oposición (en parte) a la «Economía doméstica independiente» de Bücher (1911), la noción de producción para el uso fue efectivamente dejada de lado antes de que se hubiera agotado su utilidad teórica.

Quizás el problema estaba en que «producción para el uso» o «economía doméstica independiente» podían interpretarse como dos modalidades diferentes, una de las cuales resultaba insostenible y la otra generalmente se ignoraba. Estas definiciones sugieren una condición de autarquía doméstica, lo cual es falso para las unidades produc-

tivas de cualquier sociedad real. Las unidades domésticas de las comunidades primitivas no suelen ser autosuficientes, producen todo lo que necesitan y necesitan todo lo que producen. Indudablemente hay intercambio. Incluso al margen de los regalos ofrecidos y recibidos a causa de inevitables obligaciones sociales, la gente puede trabajar para un comercio francamente utilitario, obteniendo indirectamente, de este modo, lo que necesita.

Sin embargo, es «lo que necesitan»: el intercambio y la producción que lo hacen posible, están orientados hacia la supervivencia y no hacia la obtención de ganancias. Es ésta una segunda versión de la distinción clásica, y la más importante; más importante que un determinado intercambio es *la relación del productor con el proceso de producción.* No se trata simplemente de «producción para el consumo», sino de producción por *el valor del consumo,* incluso en los actos de intercambio y oponiéndose a la búsqueda del valor de intercambio. Según esta lectura, la MDP encuentra realmente un lugar en las categorías heredadas de la historia económica. Incluso con el intercambio, la modalidad doméstica es prima hermana de lo que Marx denominara «simple circulación de bienes» y, por consiguiente,de la celebrada fórmula B—>D—>*B´´:* la manufactura de bienes (B) para su venta en el mercado con el objeto de obtener medios (D, dinero) para la adquisición de otros bienes específicos (B'). «Simple circulación» es, sin duda, más aplicable al campesino que a las economías primitivas. Pero al igual que los campesinos, las gentes primitivas eran constantes en la persecución de valores de consumo, relacionados siempre con el intercambio por el interés en el consumo y, por consiguiente, a la producción por un interés de aprovisionamiento. En este aspecto, el antagonista histórico de *ambos* es el capitalista burgués interesado en el valor de cambio.

El proceso capitalista parte de un punto diferente y de otro cálculo. La «fórmula general para el capital» es la transformación de una suma dada de dinero en otra suma mayor por medio del bien: D—»B—»D', el empleo de la capacidad laboral y los medios físicos para la fabricación de un bien cuya venta signifique la mayor cantidad posible de ingresos en base a un capital original. Es así que, supervivencia y ganancia, «producción para el consumo» y «producción para el intercambio» plantean finalidades de producción encontradas y, en consecuencia, intensidades opuestas de producción.

El hecho es que mientras uno es un sistema económico de objetivos determinados y finitos, el otro proclama la meta indefinida de «todo lo posible». Se trata de una di-

ferencia cualitativa y al mismo tiempo cuantitativa, pero primordialmente cualitativa. La producción para la supervivencia no sólo se propone un número moderado de cosas deseables, sino que éstas posean un «carácter de utilidad específico», de acuerdo con las exigencias habituales de los productores. Allí donde la economía doméstica busca tan sólo reproducirse, la producción para el intercambio (valor) querría excederse constantemente, marchando hacia la acumulación de una «fortuna» generalizada. No se trata de la producción de bienes en particular, sino de una «fortuna» abstracta, y «el límite es el cielo». Por definición, D'≤D es una desviación de la práctica D—>B—>D'; mediando la competencia, D'—»∞ es la fórmula del éxito. Tal como lo dijo Marx, qué sublime parece la antigua concepción que hacía del hombre el objetivo de la producción en comparación con un mundo moderno donde la producción es el objetivo del hombre, y la fortuna el objetivo de la producción (1967b, vol. I, p. 450).

De todas las implicaciones que esto podría tener, consideremos una sola de la cual ya tenemos testimonios etnográficos: el trabajo en un sistema de producción para el consumo tiene posibilidades únicas de fijar un límite. La producción no se encuentra compulsada a llegar al limite de las capacidades físicas o a sobrepasarlo, sino que más bien se inclina a hacer un alto una vez que se haya asegurado la subsistencia en el presente. La producción para el consumo es discontinua e irregular y sobre todo preservadora de la capacidad laboral. Mientras que en la producción organizada por y para el valor de cambio:

> Le but de travail n'est plus, des lors, tel produit spécifique ayant des rapports particuliers avec tel ou tel besoin de l'individu, c'est l'argent, ríchesse ayant une forme universelle, si bien que le zéle au travail de l'individu ne connait plus de limites: indifférent á ses propres particularités, le travail revét toutes les formes qui servent ce but. Le zéle se fait inventif et cree des objets nouveaux pour le besoin sociale... (Marx, 1967b, vol. 1, página 165).

Es lamentable que la Antropología Económica haya preferido durante tanto tiempo ignorar esta distinción entre producción para el consumo y producción para el intercambio. El reconocimiento de la diferencia que hay entre ellos en cuanto a la productividad hubiera servido para estudiar la historia económica de una manera correcta y honorable. En un caso famoso, Henri Pirenne explicaba del siguiente modo la declinación de la agricultura en Europa durante la alta Edad Media, cuando la economía quedó sin mercado a causa de la invasión árabe al Mediterráneo y debió pasar

enseguida del intercambio comercial al autoabastecimiento local y disminuir el nivel de productividad:

> ... la regresión de los sistemas de agricultura resulta obvia. No tenía sentido hacer que el suelo produjera más de lo que se necesitaba para satisfacer las necesidades de quienes lo cultivaban, ya que si el excedente no podía exportarse no mejoraría en nada la condición del agricultor ni aumentaría el valor de renta de la tierra. De ese modo, el granjero se satisfacía con un mínimo de cuidado y de esfuerzo, y la agronomía cayó en el olvido hasta que la posibilidad de vender las cosechas volvió a hacer necesaria la adopción por parte de los propietarios de métodos más avanzados y lucrativos. Pero entonces, la tierra comenzaría a ser considerada como un valor y no como un medio de subsistencia (Pirenne, 1955, pág. 99).

Y ahora la oposición clásica reaparece bajo la forma de la «economía dual» de los países «subdesarrollados». Boeke, autor de este principio, describe el contraste entre los comportamientos del siguiente modo:

> Otro aspecto en el que la sociedad oriental difiere de la occidental es el hecho de que *las necesidades son muy limitadas.* Esto se relaciona con el limitado desarrollo del intercambio, con el hecho de que la mayor parte de la gente tiene que abastecerse a sí misma, que las familias deben contentarse con lo que son capaces de producir, de modo que las necesidades deben ser modestas en cuanto a cantidad y a calidad. Otra consecuencia de esto es que las motivaciones económicas no actúan de una manera continua. Por tanto, la actividad económica es también intermitente. La economía occidental tiene tendencias diametralmente opuestas... (Boeke, 1953, pág. 39).

Pero como testigos del enfrentamiento colonial de las dos economías, los antropólogos tuvieron la oportunidad de experimentar la diferencia histórica como un hecho etnográfico. En las obstinadas pautas del trabajo indígena y en las respuestas «irracionales» a los precios, descubrieron la producción para el consumo, y lo que se hace evidente en las crisis es siempre la esencia. La economía tradicional de objetivos finitos insiste en reafirmarse aun cuando se la quebrante y se la sujete al mercado. Tal vez eso ayude a explicar cómo es posible que el Occidente racional pudiera vivir durante tanto tiempo albergando dos prejuicios contradictorios respecto de la capacidad de los «nativos» para el trabajo. Por un lado, la antropología vulgar sostenía que estos pueblos, debido a su incapacidad técnica, tenían que trabajar constantemente sólo para sobrevivir; por otro lado, era demasiado evidente que «los nativos tienen una haraganería congénita». Si la primera era una racionalización colonialista, la segunda pone en evidencia una cierta deficiencia de la ideología: por algún motivo se ha-

cía necesario golpear a la gente para que llevara la carga de un hombre blanco. Reclutados para trabajar en las plantaciones, con frecuencia se mostraban reacios a realizar un trabajo constante. Inducidos a plantar un cultivo de fácil salida no reaccionaban «adecuadamente» a los cambios del mercado. Como su interés primordial era la adquisición de productos específicos para el consumo, producían menos cuando los precios de las cosechas eran más altos, y más cuando los precios decaían. La introducción de nuevas herramientas o plantas que podían aumentar la productividad del trabajo indígena acortaba el período de trabajo necesario, y las ganancias eran absorbidas más bien por la ampliación de los períodos de descanso que por un aumento de la producción (cfr. Sharp, 1952; Sahlins, 1962a). Todas estas respuestas y otras similares expresan una cualidad persistente de la producción doméstica tradicional: que se trata de una producción de valores de consumo, definitiva en cuanto a su propósito y, por lo tanto, discontinua en cuanto a su actividad.

En síntesis, por esta característica de la MDP —que es una producción de valores de consumo— volvemos a la subproducción, cuya observación empírica fuera el comienzo de toda esta indagación. El sistema doméstico sólo da lugar a objetivos económicos limitados, definidos más bien cualitativamente en función de una forma de vivir que cuantitativamente como una fortuna abstracta. Por consiguiente, el trabajo no es intensivo: es intermitente y susceptible a todas las formas de interrupción que ofrecen las alternativas culturales y los impedimentos, desde un importante ritual hasta un ligero aguacero. La economía es sólo una actividad parcial de las sociedades primitivas, o al menos es una actividad de una sola parte de la sociedad.

Dicho de otro modo, la MDP alberga un principio de anti-excedente. Movida por la producción para la supervivencia, está dotada de esa tendencia a detenerse una vez satisfecho su objetivo. Por lo tanto, si el «excedente» se define como el producto que sobrepasa las exigencias de los productores, el sistema familiar no está organizado para ello. No hay nada dentro de la estructura de la producción para el consumo que la impulse a trascenderse. La sociedad toda está construida sobre una obstinada base económica y, por consiguiente, sobre una contradición, porque a menos que la economía doméstica sea forzada más allá de sí misma, la sociedad no sobreviviría. Económicamente, la sociedad primitiva está fundada sobre una antisociedad.

La regla de Chayanov

Hay un modo más exacto de apreciar este empleo no intensivo de las fuerzas productivas. Presento una serie mixta de reflexiones teóricas y estadísticas que nos llevan a la conclusión de que el sistema doméstico establece normas de supervivencia que no sólo están limitadas de una manera absoluta, sino también en relación con el potencial de la sociedad; de que en realidad, en la comunidad de grupos domésticos productores cuanto mayor es la capacidad relativa de trabajo de la unidad doméstica, menos trabajan sus miembros. Este último es, un descubrimiento fundamental de A. V. Chayanov, por lo que aquí, en reconocimiento, lo llamamos «regla de Chayanov».

Es necesario partir de la base de que los tres elementos de la MDP que hasta ahora hemos indentificado —escasa capacidad laboral esencialmente diferenciada por sexo, tecnología simple y objetivos finitos de la producción—, se relacionan sistemáticamente. No sólo está cada uno de los elementos relacionado con los otros por un vínculo recíproco, sino que cada uno por la propia modestia de su escala se adapta a la naturaleza de los demás. Supongamos que cualquiera de estos elementos demostrara una tendencia desusada a evolucionar, entonces se encontraría con la resistencia de una incompatibilidad cada vez mayor por parte de los otros. La resolución sistemática normal de esta tensión es la vuelta al *status quo* («realimentación negativa»). Sólo en el caso de una conjunción histórica de contradicciones adicionales y externas («sobredeterminación») la crisis podría convertirse en destrucción y transformación. Específicamente la norma de supervivencia doméstica, tiende a permanecer inerte. No puede sobrepasar un cierto nivel sin poner a prueba la capacida de la fuerza de trabajo doméstica, ya sea de una manera directa o a través del cambio tecnológico requerido por una producción más elevada. El nivel de supervivencia no aumenta sustancialmente sin cuestionar la organización familiar existente. Y aún hay un último límite establecido por la posibilidad de cualquier orden de unidad doméstica de proporcionar fuerzas y relaciones de producción adecuadas. Por tanto, mientras la modalidad doméstica prevalezca, la idea habitual de supervivencia se verá adecuadamente restringida.

Lo que es más, si las contradicciones internas establecidas por niveles más altos definen de esta manera un límite absoluto, las contradicciones externas determinarán un equilibrio relativamente bajo en relación con la capacidad económica de la sociedad.

Porque, cualquiera sea la naturaleza de las relaciones

grandes diferencias entre sí en lo referente a la producción *per cápita,* sólo porque se encuentran en diferentes etapas del ciclo de desarrollo familiar, por ello deben descontar de su porcentaje de trabajadores efectivos a los niños dependientes y a los ancianos. Pero en el supuesto caso de que las convenciones de bienestar doméstico se adecuaran a las unidades domésticas de mayor capacidad de trabajo. La sociedad se enfrenta entonces con una de dos intolerables condiciones, dependientes de la proximidad de las relaciones entre las unidades domésticas existentes respecto de los polos de anarquía y solidaridad. Si no prevalecen las buenas relaciones (o las relaciones hostiles), el éxito de unos pocos y el inevitable fracaso de los más es una invitación económica a la violencia. O, dada una amplia relación, la distribución por parte de los privilegiados en favor de la mayoría pobre no hace más que crear una discrepancia general y permanente entre la convención del bienestar doméstico y la realidad.

Tomando en conjunto entonces estos razonamientos abstractos y preliminares, puede decirse que: a riesgo de engendrar contradicciones internas y externas, revoluciones y guerras, o por lo menos sediciones continuas, deben mantenerse las acostumbradas metas económicas de la MDP dentro de ciertos límites que sean inferiores a la capacidad global de la sociedad, y que utilicen en abundancia la fuerza laboral de las familias más eficientes.

«En la granja familiar», escribe A. V. Chayanov, «los porcentajes de trabajo intensivo son considerablemente más bajos que si se utilizara la capacidad de trabajo al completo. En todas las zonas investigadas, las familias campesinas poseen reservas considerables de tiempo sin utilizar» (1966, páginas 5-76). Esta observación, sumada a la amplia investigación de la agricultura rusa de la época inmediatamente anterior a la revolución, nos permite continuar la discusión en un tono totalmente diferente sin perder el ritmo esencial. Es cierto que Chayanov y sus colaboradores desarrollaron sus teorías de la economía doméstica precapitalista en el contexto especial de una simple circulación de bienes[29], pero, paradójicamente, una fragmentada eco-

[29] Desconocido durante mucho tiempo en el mundo anglosajón, el trabajo de Chayanov (1966) reúne una impresionante cantidad de información estadística y una ponderación intelectual de enorme

nomía campensina puede presentar con mayor claridad que cualquier comunidad primitiva, en el nivel empírico, ciertas tendencias profundas de la MDP. En el caso de los primitivos, estas tendencias están encubiertas y transfiguradas por las relaciones sociales generales de solidaridad y autoridad. Pero la economía doméstica compesina, vinculada más bien al mercado por el intercambio que a las otras unidades domésticas por relación colectiva, descubre a la inspección, sin disimulos, la estructura profunda de la MDP, manifestando en particular una subutilización de la capacidad de trabajo como atestiguan muchas de las gráficas de Chayanov. La tabla 2.9 es típica al respecto.

Chayanov fue más allá de la mera observación de un subaprovechamiento general de la mano de obra. Investigó detalladamente la variación de la intensidad por unidad doméstica. Empezando a realizar un estudio por su cuenta entre 25 familias campesinas de Volokolamsk, pudo demostrar, primero, "que estas diferencias son muy notables: una triple amplitud de variación que va desde los 78,8 días/trabajador/año en los menos industriosos núcleos familiares hasta los 216 días/trabajador/año, en las familias más activas[30]. Acto seguido, y esto es lo más revelador, Chayanov trazó las diferencias de intensidad/unidad doméstica, como función de las variaciones en la composición doméstica expresada en términos de número de consumidores. Como razón del tamaño de la unidad doméstica con la mano de obra efectiva (razón de depedencia), esto último es esencialmente un exponente del poder económico de la unidad doméstica en relación con las señaladas tareas de surpervivencia que realiza. La capacidad relativa de trabajo del grupo doméstico puede entenderse que se incrementa a medida que el exponente desciende hacia la unidad; Chayanov demuestra (Tabla 2.10) que la intensidad de trabajo en el grupo doméstico *decrece* de acuerdo con esto.

La demostración de Chayanov podría parecer un refinamiento superfluo de lo que es obvio, especialmente si se da por sentada la economía doméstica de objetivos finitos. Todo lo que se dice estadísticamente es lo que se podría, entonces, esperar por lógica; a saber, cuanto menor es la proporción relativa de trabajadores, mayor es la cantidad

interés para el estudiante de las economías precapitalistas. (Este elogio no sufre mengua a causa del obvio desacuerdo entre la perspectiva teórica del presente trabajo y la que se desprende de la interpretación que al final hace Chayanov de sus más importantes reflexiones.)

[30] Chayanov presenta la tabla completa para 25 familias (1966, página 77). La cantidad promedio de días de trabajo por trabajador y por año era 131,8; la media, 125,8.

Distrito	Agricultura	Artesanía y comercio	«Trabajo productivo» total	Tareas domesticas	Tiempo desaprovechado	Festivale
Uezd (Vologda niya)	24,7	18,1	42,8	4,4	33,8	19,
ms Uezd (Mos uberniya)	28,6	8,2	56,8	43,2		20
sk Uezd (Khar'- uberniya)	23,6	4,4	28,0	3,0	42,0	27

. no especificado.

Es de lamentar que muchas de las tablas estadísticas de Chayanov, confeccionadas en su mayor parte e ormes de los inspectores zaristas de agricultura, carezcan del tipo de precisión que los estudios moderno ndispensable, en especial en lo que se refiere al carácter del muestreo, a las definiciones operacionales as empleadas y otras cosas por el estilo.

Las cifras de esta columna nos recuerdan la crítica de la revolución burguesa hecha por Lafargüe: «l égimen, las leyes de la Iglesia garantizaban al trabajador noventa días de descanso, 52 domingos y 38 fe los cuales se le prohibía estrictamente trabajar. Este fue el gran crimen del catolicismo, la causa princ ción de la burguesía industrial y comercial: bajo la revolución, una vez afianzada, se abolieron todos se reemplazó la semana de siete días por la de diez, para que la gente no pudiera ya tener más que nso de cada diez. Emancipó a los trabajadores del yugo de la Iglesia para sojuzgarlos mejor bajo el yu (1909, pág. 32n).

TABLA 2.10. Intensidad del trabajo en relación con la composición familiar: 25 familias Volokolamsk (según Chayanov, 1966, pág. 78)

Índicedeconsumidores/trabajadores	1,01-1,20	1,21-1,40	1,41-1,60	1,61 +
Díasdetrabajo/trabajador/año(promedioporfamilia)	98,8	102,3	157,2	161,3

* La misma relación entre intensidad de producción y eficacia del grupo doméstico aparece en otra tabla que cubre varias regiones campesinas y emplea la relación producto/trabajadof medida en rublos en vez de la intensidad medida en días de trabajo (pág. 78). Incluyo aquí parte de esa tabla:

Ratio consumidor/ trabajador	*Producto (rublos) por trabajador*		
	Starobel'sk Uezd	*Vologda Uezd*	*Vel'sk Uezd*
1,00-1,15	68,1	63,9	59,2
1,16-1,30	99,0	106,95	61,2
1,31-1,45	118,3	122,64	76,1
1,46-1,60	128,9	91,7	79,5
1,61+ ...	156,4	117,9	95,5

de trabajo que deben desarrollar para asegurarse un determinado nivel de bienestar doméstico, y cuanto mayor es la proporción, menos trabajan ellos. Expresado de un modo más general, sin embargo, y de una manera que no dice nada acerca de la finalidad de la MDP, excepto por la invitación a hacer comparaciones con otras economías, la regla de Chayanov parece magnificar subidamente diversas capacidades teóricas: *La intensidad del trabajo en un sistema de producción doméstica para el consumo varía inversamente a la capacidad de trabajo de la unidad de producción.*

La intensidad productiva está inversamente relacionada con la capacidad productiva. La regla de Chayanov resume felizmente y respalda muchas afirmaciones que nosotros hemos venido haciendo. Confirma la deducción de que la norma de supervivencia no ajusta al máximo la eficacia de la unidad doméstica, sino que la coloca al alcance de la mayoría, derrochando así un cierto potencial entre los más eficientes. Al mismo tiempo, esto significa que no se desarrolla ninguna compulsión a una producción de excedentes dentro de la MDP. Pero entonces, la situación de los grupos domésticos menos eficientes parece ser muy seria,

especialmente la del importante porcentaje que no cubre sus propias necesidades, porque las unidades domésticas de mayor capacidad de trabajo no alcanzan automáticamente a cubrir las necesidades de los más pobres. No hay nada en la organización de la producción que en sí mismo proporcione una compensación sistemática para sus propias carencias sistemáticas.

La propiedad

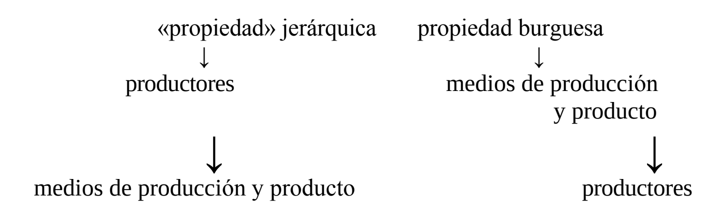
Más que lo producido por otros, es una cierta autonomía en el domino de la propiedad lo que fortalece la dedicación de cada familia a sus propios intereses.

No es necesario que nos entusiasmemos tanto con el «derecho» a la propiedad como con el otorgamiento del mismo, ni tampoco con las pretensiones abstractas de «posesión» como con los privilegios reales de su uso y disposición.

Un accionista de A. T. & T. se creyó cualificado a causa de sus cinco acciones para cortar un palo telefónico situado frente a su ventana con tanta impropiedad que le estropeaba el panorama. Los antropólogos han aprendido del mismo modo por experiencia a separar los distintos derechos de propiedad —ingreso, uso, control—, en la medida en que éstos pueden dividirse entre diferentes tenedores de la misma cosa. También nosotros hemos mostrado bastante tolerancia al reconocer derechos separados que no son exclusivos por naturaleza sino que difieren principalmente en el poder de un tenedor para imponerse a las decisiones del otro; derechos por rango, como ocurren entre un linaje corporativo y las unidades domésticas que lo constituyen. El camino del progreso antropológico está sembrado de cadáveres terminológicos, la mayoría de cuyos espíritus es mejor evitar. El tema que nos ocupa es la posición privilegiada de los grupos domésticos cualesquiera sean sus propiedades coexístentes.

Porque estas propiedades coexistentes están típicamente superpuestas a la familia más que interpuestas entre ésta y sus medios de producción. En este caso, los mayores «poseedores» en las sociedades primitivas —jefes, linajes, clanes— se mantienen en una relación de segundo grado con la producción, medida por los atrincherados grupos domésticos. La propiedad del jefe —«de la tierra, del mar y del pueblo», como dicen los habitantes de Fiji—, es un caso particularmente revelador. Es una «propiedad» más inclusiva que exclusiva, y *más* política que económica: un derecho derivado sobre el producto y sobre los medios de producción en virtud de una superioridad inscripta sobre

los productores. En esto difiere de la propiedad bruguesa que confiere el control sobre los productores a causa de un derecho sobre los medios de producción. Cualquiera sea la semejanza en la ideología de la «propiedad», los dos sistemas de propiedad operan de manera diferente, el uno (el cacicazco) es un derecho a las cosas que se efectiviza a partir del sometimiento de las personas, el otro (el burgués), es un sometimiento de las personas que se efectiviza a partir del derecho a las cosas: [31].



En las sociedades tribales, la unidad doméstica *no* es por lo general propietaria exclusiva de sus recursos: tierras de cultivo, territorio de pesca o de caza. Pero más alla de la pertenencia a grupos mayores o a autoridades superiores, incluso por medio de esa propiedad, la unidad doméstica retiene la relación primaria con los recursos productivos. Donde estos recursos se encuentran indivisos, el grupo doméstico tiene libre acceso; donde la tierra está parcelada, tiene derecho a una parte proporcionada. La familia disfruta el *usufructo,* se dice, el derecho de uso, pero todos los privilegios que esto trae aparejados no son todo lo que el término da a entender. Los productores fijan día por día *cómo* debe utilizarse la tierra. Y sobre ellos recae la prioridad de la apropiación y disposición del producto; no existe derecho alguno ni de grupo ni de autoridad que pueda llegar legítimamente a privar a la unidad doméstica de su subsistencia. Todo esto es innegable e irreductible: el derecho de la familia, como miembro del grupo o de la comunidad propietaria, a explotar de manera directa e independiente para su propia subsistencia, una porción adecuada de los recursos sociales.

Por norma *económica,* no existe en la sociedad primitiva ninguna clase de pobres sin tierra. Si se produce la expropiación ello es ajeno al modo de producción en sí mismo,

[31] «En primer lugar, la riqueza de las viejas comunidades tribales y urbanas no era de ningún modo el resultado de una dominación sobre los hombres. Y en segundo lugar, aun en las sociedades que se mueven en antagonismos de clase, en la medida en que la riqueza incluye dominación sobre las personas, es principalmente y casi de manera exclusiva una dominación sobre los hombres *en virtud de,* y *por intermedio de,* el dominio sobre las cosas» (Engels, 1966, pág. 205).

se debe a la mala suerte de una guerra, por ejemplo, y no a una condición sistemática de la organización económica. Los pueblos primitivos han inventado muchos modos de elevar a un hombre por encima de sus pares. Pero la tenencia por parte de los productores de sus propiois medios económicos excluye lo más compulsivo que ha conocido la historia: el control exclusivo de tales medios por unos pocos, que vuelve dependientes a muchos otros. El juego político tiene que jugarse en niveles por encima de la producción, con símbolos tales como alimentos y otros productos acabados; entonces, por lo general, la mejor jugada, así como también el derecho de propiedad más codiciado, es regalar cosas.

La comunidad

La segregación doméstica constituida en producción y propiedad se completa con una circulación de la producción de la unidad doméstica, que está acorde con las metas internas. Consecuencia inevitable de una producción de hecho especializada por sexo y orientada al uso colectivo, este movimiento centrípeto de los bienes, diferencia la economía de la unidad doméstica al mismo tiempo que reitera la solidaridad interna del grupo. El efecto se magnifica donde la distribución toma la forma de comidas en común, en ritual diario de los comensales que se consagran al grupo como grupo. Por lo regular la unidad doméstica es una unidad de consumo en este sentido. Pero al final de cuentas, la familiaridad requiere cierta *comunidad* de bienes y servicios, que pongan a disposición de sus miembros lo que les resulta indispensable. Por un lado, entonces, la distribución trasciende la reciprocidad de funciones, como entre un hombre y una mujer, sobre la cual está establecida la familia. La comunidad suprime la diferenciación de las partes en favor de la coherencia del todo; es la actividad constitutiva de un grupo. Por el otro lado, la unidad doméstica se distingue de ese modo y para siempre de otras de su clase. Con esas otras casas, un grupo determinado podría mantener relaciones de reciprocidad. Pero la reciprocidad es siempre una relación «entre»: no obstante ser solidaria, sólo puede perpetuar las identidades económicas separadas de aquéllos que establecen el intercambio en esas condiciones.

Lewis Henry Morgan llamó al programa de la economía doméstica «comunismo de vida». La denominación parece oportuna, pues, el sistema de unidades domésticas es la forma más elevada de la sociabilidad económica: «de cada uno de acuerdo con sus posibilidades y a cada uno de

acuerdo con sus necesidades», de los adultos aquello de lo cual están a cargo según la división del trabajo; a ellos, pero también a los ancianos, los niños, los incapacitados, al margen de sus contribuciones, aquello que necesitan. El precipitado sociológico es un grupo con un interés y un destino distintos de los que son exteriores al grupo y un llamado prioritario a los sentimientos y recursos de los que se encuentran dentro de él. La comunidad cierra el círculo doméstico; la circunferencia se convierte en una línea de demarcación social y económica. Los sociólogos lo llaman «grupo primario»; la gente lo llama «hogar».

Anarquía y dispersión

Considerada en su propia naturaleza, como una estructura de producción, la MDP es una especie de anarquía.

La modalidad doméstica no presupone relaciones materiales o sociales entre las unidades domésticas, excepto que sean parecidas. Ofrece a la sociedad sólo una desorganización establecida, una solidaridad mecánica establecida por encima de una descomposición segmentaria. La economía social está fragmentada en un millar de pequeñas existencias, organizadas cada una para desempeñarse independientemente de las demás y dedicada al principio hogareño de cuidarse por sí mismas. ¿La división del trabajo? Fuera de la unidad doméstica deja de tener fuerza orgánica. En vez de unificar a la sociedad sacrificando la autonomía de sus grupos de producción, la división del trabajo aquí, puesto que se trata principalmente de la división por sexos, sacrifica la unidad de la sociedad a la autonomía de sus grupos de producción. Ni el acceso de la unidad doméstica a los recursos productivos, ni las prioridades económicas codificadas en la comunidad doméstica, implican la persecución de otra causa más elevada. Desde el punto de vista político, la MDP es una especie de estado natural. No hay nada dentro de esta infraestructura de producción que obligue a los distintos grupos familiares a integrarse cediendo cada uno parte de su autonomía. Puesto que la economía doméstica es en efecto la economía tribal en miniatura, políticamente garantiza la condición de la sociedad primitiva, es decir, sociedad sin Soberano. En principio, cada casa conserva al mismo tiempo que sus propios intereses, todos los poderes necesarios para satisfacerlos. Así, dividida en tantas unidades preocupadas de sí mismas, la producción de modalidad doméstica tiene tanta organización como la tenían las patatas dentro de cierto saco famoso.

Esa es, en esencia, la estructura primitiva de la producción, pero por supuesto, no en apariencia. En apariencia, la

sociedad primitiva es una pobre imagen de incoherencia primordial. En todas partes, a la pequeña anarquía de la producción doméstica se oponen fuerzas más poderosas y organizaciones mayores, instituciones de orden socio-económico que ordenan la unión de las familias y las someten a todas al interés general. Sin embargo, estas grandes fuerzas de integración no se dan en las relaciones predominantes e inmediatas de la producción. Por el contrario, siendo como son negaciones de la anarquía doméstica, deben gran parte de su significado y existencia al mismo desorden que quieren suprimir. Y si al final la anarquía es eliminada de la superficie de las cosas, no se la exilia definitivamente. Continúa, como un desorden que acecha desde el fondo mientras la familia sigue estando a cargo de la producción.

Recurro aquí, pues, a los hechos aparentes para explicar el hecho permanente. «En el fondo» existe una discontinuidad de poder y de interés que propicia además la dispersión de la gente. «En el fondo» existe un estado de naturaleza.

Es interesante que todos los filósofos que sintieron la necesidad de volver a él —aunque por supuesto ninguno lo hizo— haya visto en esa condición una distribución específica de la población. Casi todos ellos sintieron una tendencia centrífuga. Hobbes escribió en su informe etnográfico que la vida del hombre era solitaria, pobre, dura, primitiva y breve. Subrayemos (por una vez) el adjetivo «solitaria». Era una vida aislada. La misma noción de aislamiento original aparece una y otra vez, desde Herodoto hasta K. Bücher, en los esquemas de aquéllos que se atrevieron a especular sobre la naturaleza del hombre. Rousseau tomó varias posiciones, la más pertinente para nuestro propósito es la del *Essai sur l'origine des langues*[32]. En los tiempos más antiguos, la única sociedad era la familia, las únicas leyes, las de la naturaleza, y el único mediador entre los hombres, la fuerza, en otras palabras, algo parecido a la modalidad doméstica de producción. Y esta época «bárbara» era, para Rousseau, la edad dorada:

* El esquema del *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres* es más complicado. Es verdad que los hombres estaban aislados al principio, pero por carencia de cualidades de sociabilidad. Para la época en que Rousseau se refirió por primera vez al conflicto potencial que en los análisis de otros autores (como Hobbes) estaba ligado funcionalmente a la dispersión, ya existía algo parecido a la sociedad y la tierra estaba totalmente ocupada. Sin embargo, es evidente que Rousseau tenía la misma concepción de la relación entre la fuerza privada y la dispersión, ya que él mismo se sintió compelido a explicar en una nota a pie de página la razón de que en esa época más avanzada la gente no estuviera ya centrífugamente dispersa, y esta razón era que la tierra ya había sido colmada (1964, vol. 3, páginas 221-222).

> No porque los hombres estuvieran unidos, sino porque estaban separados. Se dice que cada uno se consideraba dueño de todo; eso es posible, pero ninguno conocía ni codiciaba más que lo que tenía en sus manos; sus necesidades, más que acercarlo a sus semejantes, lo apartaban de ellos. Puede decirse que los hombres se atacaban unos a otros cuando se encontraban, pero se encontraban muy pocas veces. En todos lados reinaba el estado de guerra, y toda la tierra estaba en paz.

El modelo de establecimiento del estado de naturaleza es la absoluta dispersión. Para comprender cuál es el significado que todo esto puede tener para el presente análisis —suponiendo que el lector no se haya resignado a considerarlo una locura— es necesario preguntar por qué los filósofos políticos representaban al nombre natural aislado y solo en la mayoría de los casos. La respuesta más obvia es que los sabios definían la naturaleza como una simple oposición a la cultura, despojada de todo lo artificial, es decir, de todo lo que es la sociedad. No podía quedar otra cosa, entonces, que el hombre en estado de aislamiento —o tal vez el hombre en familia, esa armonía de la tenacidad natural, la llamaba Hobbes— aun cuando el hombre en cuestión fuera realmente ese individuo embravecido que se ha vuelto ahora tan común en nuestra sociedad y que clama por una vida natural. («El estado de naturaleza, equivale al burgués sin sociedad».) Pero dejando de lado lo evidente, esta concepción de una distribución diseminada era también una deducción lógica y funcional, una reflexión sobre cuál debía ser la organización necesaria de los hombres en caso de reinar el estado natural, no el político. En un lugar donde el derecho a actuar por la fuerza es común a todos en vez de estar políticamente monopolizado, la discreción se convierte en la parte más importante del valor, y el espacio en el principio más firme de la seguridad. Reduciendo al mínimo el conflicto originado por los recursos, los bienes y las mujeres, la dispersión es el mejor protector de las personas y de las posesiones. En otras palabras, esta división de la fuerza que los filósofos imaginaron, los llevó a imaginar también una humanidad dividida, poniendo entre uno y otro hombre la mayor distancia a modo de precaución funcional.

He llegado al punto más abstracto, más hipotético, en suma, al punto más escabroso de la especulación: la estructura más profunda de la economía, la modalidad doméstica de producción, es como el estado de naturaleza y la movilidad característica de éste es también la suya. Librada a sus propior medios, la MDP propone a una dispersión absoluta de los núcleos habitacionales porque la dispersión absoluta es la ausencia de interdependencia y de auto-

ridad común, y éstas constituyen el modo de organización de la producción. Si dentro del círculo doméstico los movimientos decisivos son centrípetos, entre las unidades domésticas son centrífugos, diseminándose en la distribución más reducida posible, efecto que prosigue en la realidad en un alcance que escapa al control de las grandes instituciones del orden y el equilibrio.

Estas afirmaciones resultan tan radicales que me veo en la obligación de citar algunas de las posibilidades de su relevancia etnográfica, aun a riesgo de recapitular hechos conocidos y de adelantar otros argumentos. Carneiro, tal como hemos visto ya, tuvo cuidado de señalar que las aldeas de la selva amazónica tropical tienen una población inferior en el orden de los 1.000 a los 2.000 habitantes, a la que podrían mantener sus prácticas de agricultura. Rechaza, por consiguiente, la explicación habitual sobre el exiguo tamaño de las aldeas, es decir, la que afirma que se debe al sistema de rozas:

> Me gustaría dejar sentado que un factor de gran importancia ha sido la facilidad y frecuencia con que se produce la escisión de las aldeas por causas ajenas a la subsistencia, es decir, a las técnicas de subsistencia... La facilidad con que ocurre este fenómeno sugiere que las aldeas tienen pocas oportunidades de aumentar su población hasta un punto tal que empiecen a ejercer presión sobre la capacidad de contención de la tierra. Las fuerzas centrífugas que causan la escisión de las aldeas parecen llegar a su punto crítico mucho antes de que eso ocurra. Cuáles son las fuerzas que llevan a la escisión de las aldeas es algo que escapa a la presente exposición. Creo que, por ahora, es suficiente afirmar que son muchas las cosas que pueden dar origen a una disputa de facciones dentro de una sociedad, y que cuanto mayor sea la comunidad, tanto más frecuentes pueden ser esas disputas. Cuando una aldea de la selva tropical llega a tener una población de 500 ó 600 habitantes, las presiones y tensiones que se producen son tal vez las que provocan un cisma que lleva al distanciamiento de un grupo disidente. Si los controles internos fueran poderosos, podría constituirse una gran comunidad que permaneciera intacta a pesar de las facciones. Pero el cacicazgo se caracterizaba por su debilidad en las tribus amazónicas, de modo que los mecanismos políticos que mantienen la cohesión de una comunidad en crecimiento ante la amenaza de poderosas fuerzas disolventes faltaban totalmente (Carneiro, 1968, pág. 136).

Lo que yo sostengo es que la sociedad primitiva se funda sobre una disconformidad económica, una fragilidad segmentaria que no sólo se presta a las causas de disputa características de cada lugar, sino que las multiplica, y en ausencia de los «mecanismos políticos que mantienen la cohesión de una comunidad en crecimiento» realiza y resuel-

ve la crisis por medio de la escisión. Ya hemos observado que la modalidad doméstica de producción es discontinua en cuanto al tiempo; vemos ahora que también lo es en cuanto al espacio. Y del mismo modo que la primera discontinuidad explica el subaprovechamiento del trabajo, la segunda implica una persistente subexplotación de los recursos. Es así como nuestras aproximaciones teóricas a la modalidad doméstica de producción vuelven a su punto de partida. Constituida sobre una insegura base familiar, que de todos modos es restringida en cuanto a objetivos materiales, limitada en lo que se refiere a su empleo de la capacidad laboral y cerrada en relación con otros grupos, la modalidad doméstica de producción no tiene una organización que le permita un desempeño brillante.

3. LA MODALIDAD DOMESTICA DE LA PRODUCCIÓN: INTENSIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Es evidente que la modalidad doméstica de producción sólo puede ser «un desorden que acecha desde la clandestinidad», que siempre está presente, pero nunca se produce. En realidad nunca sucede que la unidad doméstica por sí misma maneje la economía, porque si el dominio completo de la producción estuviera en sus manos, eso conduciría a la extinción de la sociedad. Tarde o temprano, todas las familias que viven en aislamiento acaban por descubrir que carecen de medios para subsistir. Puesto que la unidad doméstica fracasa periódicamente en lo que a su aprovisionamiento se refiere, tampoco hace acopio (excedente) para la economía pública, es decir, para el sustento de las instituciones sociales que sobrepasan a la familia o de actividades colectivas, tales como la guerra, las ceremonias o la construcción de grandes aparatos técnicos, tal vez tan importantes para la supervivencia como el aprovisionamiento diario de alimentos. Además, la subproducción y subpoblación inherentes a la MDP, pueden condenar con facilidad a la comunidad al rol de víctima en la escena política. A menos que los defectos económicos del sistema doméstico sean vencidos, será la sociedad quien resulte vencida.

Es así que el proceso empírico de producción en su totalidad está organizado como una serie jerárquica de contradicciones. En la base, y dentro del sistema doméstico, se encuentra la primitiva oposición entre «las relaciones» y «las fuerzas»: el control doméstico se convierte en un impedimento del desarrollo de los medios de producción. Pero esta contradicción se ve reducida por la presencia de otra que se establece entre la economía de la unidad doméstica y la sociedad en general, entre el sistema doméstico y las instituciones más importantes dentro de las cuales se inscribe. El parentesco, el cacicazgo, incluso el orden ritual y todas las demás instituciones que pueden existir aparecen en las sociedades primitivas como fuerzas económicas. La gran estrategia de la intensificación económica cuenta en sus filas con las estructuras sociales que trascienden a la familia y con las superestructuras culturales que van más allá de la práctica productiva. En realidad, el producto final

de esta serie jerárquica de contradicciones, aunque por debajo de la capacidad tecnológica, está por encima de la propensión perspectiva doméstica [1].

Lo dicho es un adelanto de la línea teórica general de nuestra investigación, las perspectivas abiertas por el análisis de la MDP. Al mismo tiempo, señala cuál va a ser el curso de las posteriores exposiciones: el papel del parentesco y la política en la producción. Pero para evitar un largo discurso sobre generalidades, para dar ciertas garantías de aplicabilidad y verificación es necesario intentar primero la evaluación del impacto de los sistemas sociales concretos sobre la producción doméstica.

ACERCA DE UN MÉTODO PARA LA INVESTIGACIÓN DE LA INFLEXIÓN SOCIAL DE LA PRODUCCIÓN DOMÉSTICA

Dado un sistema de producción de unidad doméstica para el consumo, la teoría afirma que la intensidad laboral por trabajador aumentará en relación directa con la proporción doméstica de consumidores por trabajador (regla de Chayanov)[2]. Cuanto mayor sea el número de consumidores, tanto más deberá trabajar cada productor (en general) para proporcionar un producto *per cápita* aceptable para la totalidad de la unidad doméstica. Los hechos, sin embargo, han señalado ya algunas violaciones de esta regla, aunque no más sea por el hecho de que los grupos domésticos con una proporción baja de trabajadores tienen una marcada tendencia a desfallecer. En esas unidades domésticas, la intensidad del trabajo queda muy por debajo de las expectativas teóricas. Pero todavía más importante —por lo que aporta a la compensación de una parte de esa falla doméstica, o por lo menos a su aceptabilidad— es que la estructura social real y general de la comunidad no

[1] La determinación de la organización fundamental de la producción en un nivel infraestructural de parentesco es una de las formas de encarar el dilema que las sociedades primitivas presentan a un análisis marxista, dilema entre el rol decisivo que la teoría adjudica a la base económica y el hecho de que las relaciones económicas predominantes son superestructurales en cuanto a sus características; por ejemplo, las relaciones de parentesco (véase Godelier, 1966; Terray, 1969). El esquema de los párrafos precedentes puede interpretarse como una trasposición de la distinción infraestructura-superestructura de las diferentes clases de orden institucional (economía, parentesco) a los distintos órdenes del parentesco (familia frente a linaje, clan). Sin embargo, la problemática que presenta no fue directamente estructurada para la discusión de este tema.

[2] Lo mismo puede expresarse, también, con una relación inversa entre la intensidad y la proporción por trabajador, formulación que ya hemos empleado y a la cual volvemos ahora.

concibe por su parte la curva de intensidad de Chayanov, aunque no más sea porque las relaciones políticas y de parentesco entre las unidades domésticas, y el interés por el bienestar de los demás que implican estas relaciones, deben promover la producción más alla de lo normal en ciertas casas que se encuentran en condiciones de hacerlo. Esto significa que un sistema social tiene una estructura específica y una inflexión de intensidad laboral familiar que muestran una desviación característica en cuanto a forma y extensión con respecto a la línea de intensidad normal de Chayanov.

Presentaré dos extensos ejemplos tomados de dos sociedades bastantes diferentes para demostrar que la desviación con respecto a Chayanov puede detectarse en una representación gráfica y calcularse numéricamente. En principio, con unos pocos datos estadísticos, cuya recolección en campo no es nada difícil, debería ser posible construir un esquema de intensidad de la comunidad de familias, un esquema que señale con claridad la cantidad y distribución del trabajo excedente. En otras palabras, mediante la variación en la producción doméstica, deberíamos estar en condiciones de determinar el coeficiente económico de un sistema social dado.

El primer ejemplo recurre una vez más al estudio realizado por Thayer Scudder sobre la producción cerealera en la aldea de Valley Tonga, de los Mazulu. A este estudio nos hemos referido ya en relación con las diferencias domésticas en cuanto a la producción para la subsistencia (Capítulo 2). La Tabla 3.1, presenta una versión más completa del material reunido entre los Mazulu y en una disposición diferente que incluye el número de consumidores y de agricultores por familia y los índices domésticos de composición laboral (consumidores/agricultores) y de intensidad laboral (acres/agricultores). Los datos sobre los Mazulu no ofrecen una evaluación directa de la intensidad laboral en términos de horas de trabajo reales por persona; la intensidad debe inferirse de la superficie cultivada por cada trabajador. De inmediato se introduce un error cuya incidencia no es desconocida, ya que el esfuerzo de cada trabajador por superficie cultivada puede no ser el mismo en todos los casos. Además, en el intento de explicar las necesidades parciales diarias y las contribuciones laborales de personas de sexos y edades diferentes, fue necesario hacer algunas estimaciones, ya que no poseemos un censo al respecto y la crisis de la población no entra como item específico dentro de las tablas de producción de Scudder (1962, Apéndice B). En la medida de lo posible, aplico la siguiente fórmula rudimentaria y de apariencia razonable para la evalua-

	miembros	*consumidores*	*horticultores*	*cultivados*	*dores/trabajador*
....	1	1,0	1,0	1,71	1,00
....	5	4,3	4,0	6,06	1,08
....	3	2,3	**2,0**	2,58	1,15
....	3	2,3	**2,0**	6,18	1,15
....	8	6,6	5,5	12,17	1,20
....	2	1,3	1,0	2,26	1,30
....	6	4,1	3,0	7,21	1,37
....	6	4,1	3,0	6,30	1,37
....	6	4,3	**3,0**	5,87	1,43
....	7	5,1	3,5	7,33	1,46
....	10	7,6	5,0	10,11	1,52
....	14	9,4	6,0	7,88	1,57

3	5,8	3.5	7,80	1,66	2,23
9	5,6	3,0	9,11	1,87	3,04
9	6,1	3,0	6,19	2,03	2,06
7	4,1	2,0	5,46	2,05	2,73
4	2,3	1,0	2,36	2,30	2,36

familias D y L, el cabeza de familia se encontraba ausente trabajando en un empleo europeo durante
lo calcula dentro de las cifras familiares, aunque el dinero que trae a la aldea es posible que contrib
amiliar.

za de familia, K, trabajó parte del tiempo en un empleo europeo. También trabajaba en los cultivos y f
de su familia.

ción de las necesidades de consumo: tomando al varón adulto como medida tipo (1,00), computo a los niños preadolescentes como 0,50 de consumidor y a la mujer adulta como 0,80[3]. (A esto se debe que las columnas correspondientes a los consumidores tengan una cifra menor que el tamaño total de la unidad doméstica, y por lo general no contengan números enteros.) Finalmente, han sido necesarios algunos ajustes para el cálculo de la fuerza de trabajo doméstica. Algunos cuadros muy pequeños que aparecen en la tabla de Scudder, representaban evidentemente el trabajo de personas muy jóvenes; tal vez fueran cuadros de entrenamiento a cargo de adolescentes. Es por eso que los agricultores, que según Scudder, cultivan menos de medio acre y que pertenecen a la generación más joven de la familia son considerados aquí como 0,50 de trabajador.

Debo insistir sobre el carácter ilustrativo del ejemplo de los Mazulu. Además de los numerosos errores que puedan haber introducido nuestras propias manipulaciones, las cifras muy pequeñas contenidas en la tabla —sólo hay 20 unidades domésticas en la comunidad— no pueden inspirar una gran confianza estadística. Pero como el propósito es meramente sugerir una viabilidad y no probar algo, estas numerosas deficiencias, aunque muy lamentables, no resultan fatales[4].

[3] Todas las personas incluidas en la tabla de Scuder como «personas solteras para quienes la esposa debe cocinar», y que no fueron considerados como agricultores, entran en el número de niños preadolescentes. Es probable, pues, que algunos ancianos dependientes aparezcan incluidos involuntariamente entre los consumidores de 0,50.

[4] Además de lo inseguro de los datos, existen complicaciones externas, algunas de las cuales aparecen señaladas en las notas a pie de página de la tabla 3.1. Una de ellas, sin embargo, debe ser considerada más detenidamente. Hay una cantidad no muy importante de cultivos de fácil salida en Mazulu, principalmente el del tabaco, y los ingresos obtenidos de ellos se invierten casi en su totalidad en ganado. Los efectos que esto produce sobre el cultivo doméstico de cereales no están todavía muy claros, pero es probable que las cifras con que contamos no hayan sido seriamente deformadas. El volumen total de la venta de productos es bastante limitado, y en lo que se refiere a los cultivos de subsistencia, es insignificante. En el momento en que realizó su trabajo, escribe Scudder, «la mayor parte del valle de Tonga estaba ocupada esencialmente por cultivos de subsistencia, de los que pocas veces se vendía el equivalente a una guinea por año» (1962, pág. 89). Los cultivos de fácil salida no aparecían alternados con los de subsistencia, es decir, que no se los consideraba como un medio para la compra de alimentos, cosa que hubiera producido una interferencia directa en el cultivo de cereales. Finalmente, en casos tales como los de simple producción para la venta, debe considerarse si el comercio llega a eliminar realmente el excedente intercambiable de alimentos de la circulación interna de la comunidad. Sucede que los granjeros de Tonga que convierten los ingresos en cabezas de ganado son precisamente los que están más expuestos a las imperiosas exi-

¿Qué ilustran entonces los datos acerca de los Mazulu? A mi entender, lo mismo que sostiene la regla de Chayanov, en términos generales, aunque no en detalle, y que resulta evidente cuando se examinan las columnas finales de la Tabla 3.1. El número de hectáreas cultivadas por cada agricultor se eleva en una relación desigual al índice doméstico de consumidores por cada agricultor. Un procedimiento como el que le pertenece a Chayanov mostraría lo mismo, con un poco más de exactitud. Siguiendo los métodos de Chayanov, la Tabla 3.2 agrupa la variación en el número de acres por trabajador a intervalos regulares del índice de consumidores por trabajador:

*TABLA 3.2. Variaciones por familia en términos de acres / horticultor: Mazulu **

Consumidores/ trabajador	*1,00-1,24*	*1,25-1,49*	*1,50-1,74*	*1,75-1,99*	*2,00+*
Promediofamiliaracres/horticultor	1,96	2,16	2,07	3,04	3,28
N.° de casos ...	(5)	(5)	(6)	(1)	(3)

* Una complicación más acerca de los datos de los Mazulu: en las familias más ricas, capaces de proveer de cerveza a los trabajadores foráneos, una parte del trabajo empleado no proviene inmediatamente del grupo doméstico en cuestión. Por una parte, entonces, las cifras correspondientes a acres cultivados/trabajador no hace justicia a la importancia actual del principio de Chayanov, ya que las casas más ricas trabajan menos que lo indicado, y las más pobres, más. Por otra parte, una porción de la cerveza así proporcionada puede representar el trabajo congelado de la familia proveedora, de modo tal que a la larga la curva de intensidad/trabajador se acerca otra vez a los datos registrados. Es evidente que son necesarias algunas sutiles correcciones, o si no estimaciones directas de las horas trabajadas por cada horticultor, cosas que van más allá de las proporcionadas por los presentes datos.

Los resultados son ampliamente comparables con los que obtuvieron Chayanov y sus colaboradores en los estudios de los campesinos rusos. Pero la tabla de los Mazulu también escapa a la regla. Se ve con claridad que la relación entre la intensidad de trabajo y la ratio familiar de los trabajadores no es ni consistente ni proporcionada de acuerdo con la totalidad del grupo. Las casas individua-

gencias de sus parientes en épocas de escasez, ya que los animales constituyen una reserva que puede ser convertida nuevamente en grano (págs. 89 f, 179-180; Colson, 1960, pág. 38f).

les se apartan más o menos radicalmente, pero no del todo al azar, de la tendencia general. Y la tendencia misma no se desarrolla de modo uniforme: adopta una curvatura irregular, una línea de elevaciones y caídas.

La tendencia y la variación pueden, juntamente, trazarse en un sólo gráfico. La dispersión de puntos de la Figura 3.1, representa la distribución de las diferencias dentro de la unidad doméstica, en cuanto a la intensidad del trabajo. Cada casa está situada con relación al eje horizontal (X), de acuerdo con su ratio de consumidores/agricultor, y con respecto al eje vertical (Y), por el número de acres cultivados/agricultor (cf. Tabla 3.1). Un punto medio de esta variación, es decir, una especie de unidad doméstica promedio, puede determinarse en X = 1,52 (c/t), Y = 2,16 (a/t). La tendencia media total de las diferencias de la unidad doméstica en cuanto a la intensidad, es calculable entonces mediante desviaciones de esta media, esto es, como una regresión lineal computada, de acuerdo a la fórmula estándar[5]. El resultado para los Mazulu, la curva real de la intensidad comunitaria, asciende con un aumento de 0,52 acres/trabajador (Y), por cada adicional 1,00 en la ratio de consumidores por trabajadores (X). Pero también artificialmente. La línea quebrada (D), de la Figura 3.1, busca la dirección más exacta de la variación, la importante propensión a desviarse de una relación lineal entre intensidad y composición. Esta línea, la *curva real de intensidad,* se construye a partir de las intensidades medias (promedios encolumnados) de 0,20 intervalos en la ratio de consumidores/trabajador. Nótese que la curva habría tomado una dirección diferente si se la hubiera dibujado teniendo en cuenta los valores de la Tabla 3.2. Pero con tan pocos casos a mano, 20 familias, es difícil decir qué versión es más válida. La institución estadística podría argumentar que con más ejemplos a mano la curva de los Mazulu sería sigmoidal (una curva ~), o quizás cóncava, ascendente hacia la derecha a la manera exponencial. Estas dos pautas, además de otras, se dan en las propias tablas de Chayanov. La que parece más importante, sin embargo, y congruente con los acuerdos consumados, es que la variación en la intensidad de trabajo aumenta hacia ambos extremos de la escala de los consumidores/trabajador, alterando e incluso

[5] $6xy = \sum(xy)/\sum(x^2)$, donde x = la desviación de cada unidad respecto del promedio x (promedio c/t), *y,* la desviación respecto del promedio *y* (a/t). Dado lo limitada y diseminada que es la distribución de las diferencias por unidad doméstica, debe destacarse que en el caso Mazulu (y en los otros casos atrasados) la regresión tiene escaso valor predictivo o inductivo. Simplemente ha sido adoptada como descripción de los cambios más importantes dentro de las variaciones.

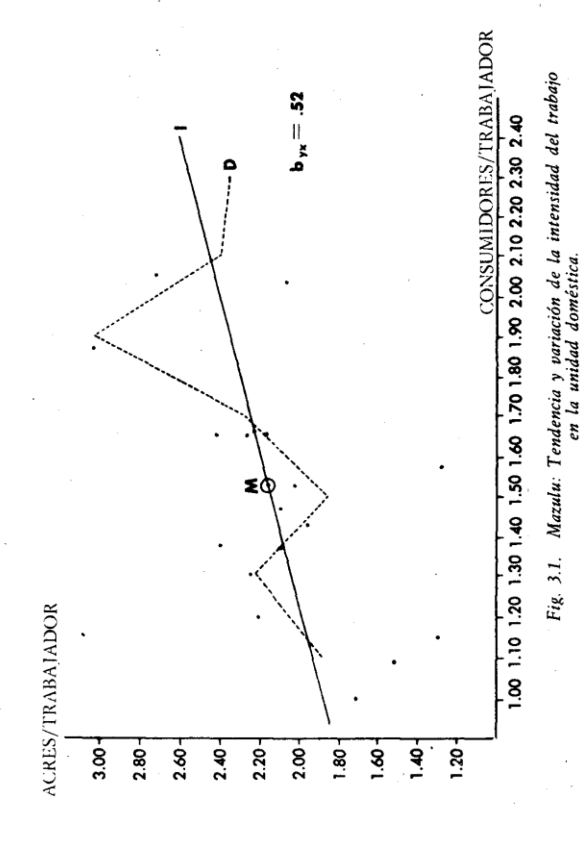


Fig. 3.1. Mazulu: Tendencia y variación de la intensidad del trabajo en la unidad doméstica.

revirtiendo la pediente más regular de la sección medial. Porque a los extremos de a composición de la unidad doméstica, la regla de Chayaiov se vuelve vulnerable a la contradicción. De un lado están las unidades domésticas, con escasa mano de obra, y sometidas a cualquier infortunio paralizante. (La unidad doméstica J. en la progresión Mazulu, representada por el pinto más a la derecha, es un ejemplo de lo manifestado: una mujer enviudó al comienzo de un período de cultivo y quedó a cargo del sustento de tres niños preadolescentes.) Por otra parte, el descenso de la curva de intensidad hacia la izquierda se detiene en cierto momento a causa de que algunos grupos domésticos bien dotados de trabajadores están funcionando por encima de sus propias necesidades. Desde ese punto de vista (es decir, el de sus propios requerimientos cotidianos), estos grupos trabajan con una excesiva intensidad.

Pero el excedente de producción no se indica con exactitud mediante el procedimeno descrito. Para ello es necesario construir una *curva de intensidad normal,* trazada sobre bases teóricas y reales: una curva que describa la variación laboral que sería recesaría para proveer a cada unidad doméstica de lo que habitualmente requiere para su mantenimiento, suponiendo que cada una se encargara de su propio aprovisionamtnto. En otras palabras, es necesario proyectar la modalidad doméstica de producción como si no se encontrara obstaculizada por las estructuras más amplias de la sociedad. Teniendo en cuenta el comportamiento de la MDP como tal, esta línea de intensidad normal podría tomarse por la verdadera curva de Chayanov, ya que representa la más firne constatación de esta regla. En la medida en que se la aplique a la producción con un objetivo definitivo y habitual, la regla de Chayanov no admite ninguna relación proporcionada entre la intensidad y la capacidad relativa de trabajo. En principio, estipula estrictamente cuál ha de ser la curva de esta relación: la intensidad doméstica de trabajo debe aumentar según un factor de la necesidad de consumo habitual por cada aumento de 1,00 en la ratio consumidores/trabajador. Sólo en ese caso cada unidad doméstica alcanzará la misma producción (normal) *per capita,* independientemente de la composición de cada una. Esta es, entonces, la función de intensidad que corresponde a la teoría de la producción doméstica, ya que la desviación con respecto a ella en la práctica real corresponde a las características de una sociedad mayor.

¿Cómo determinar la verdadera curva de Chayanov para los Mazulu? Según Scudder debería bastar con el cultivo de un acre *per capita* oara obtener una subsistencia aceptable. Pero aquí, *per capta* se refiere indiscriminada-

mente a hombres, mujeres y niños. Como de acuerdo con nuestros cómputos anteriores la población de la aldea, de 123 habitantes, se reduce, en realidad, a 86,20 consumidores totales (patrón varón adulto), por consiguiente, cada consumidor necesitará 1,43 acres para una subsistencia normal. La verdadera curva de Chayanov es, por tanto, una línea recta que parte del origen de ambas dimensiones y se eleva 1,43 acres por agricultor por cada aumento de 1,00 en la ratio doméstica consumidores/trabajador.

Antes de proceder a la medición de las desviaciones reales respecto de esta curva es necesario tomar una decisión entre las formulaciones alternativas de la regla de Chayanov ya que ésta tiene una incidencia práctica en la representación de la intensidad normal. Gran parte de la exposición precedente se ha conformado con referirse a un aumento de la intensidad en relación con el número relativo de consumidores. Sin embargo, la regla de Chayanov no expresa ni más ni menos que una relación inversa entre la intensidad doméstica y el número relativo de productores; es decir, cuanto menos productores haya por consumidores, tanto más tendrá que trabajar cada uno. Desde el punto de vista lógico, las dos proposiciones son simétricas, pero tal vez no lo sean desde el punto de vista sociológico. La primera parece expresar mejor las fuerzas operativas, las cargas impuestas a los productores físicamente capaces por las personas a su cargo que deber mantener. Tal vez sea ésa la razón por la cual Chayanov prefirió la formulación directa, y yo seguiré el mismo camino [6].

En la figura 3.2, pues, la línea de Chayanov (C) se eleva a la derecha, aumentando la intensidad con el número relativo de consumidores según el factor calculado de 1,43 a/t por 1,00 c/t. La línea traza su camino por entre puntos dispersos. Una vez más éstos representan las diferencias de hecho entre las familias, respecto de la intensidad laboral. Pero yuxtapuestas a la verdadera curva de Chayanov, su significado se transforma: nos señalan ahora la modificación provocada a la producción doméstica por una mayor organización de la sociedad. Esta modificación también está representada en la desviación de la curva real de intensidad (I) con respecto a la de Chayanov, ya que la primera —0,52 a/t por cada 1,00 c/t respecto a los promedios de intensidad y composición— representa una

[6] Para una indicación en forma de diagrama de la regla de Chayanov formulada como una relación inversa véase el interesante análisis realizado por Clark y Haswell, 1964, pág. 116, sobre la covariación entre la fuerza doméstica de trabajo y las intensidades preferenciales de trabajo entre las familias de granjeros de la India.

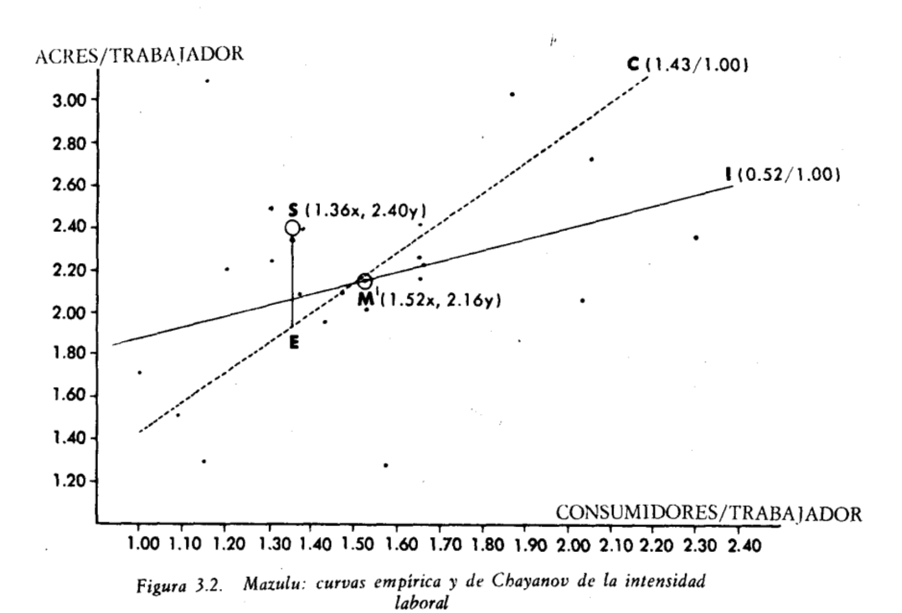


Figura 3.2. Mazulu: curvas empírica y de Chayanov de la intensidad laboral

reducción de las diferencias de producción por unidad doméstica a su significado primordial. La posición de estas líneas, su manera de intersecarse dentro de la gama de variaciones domésticas conocidas, trazan un esquema específico para esa comunidad de las transformaciones societarias de la producción doméstica (Fig. 3.2).

La descripción de los Mazulu puede precisarse más y también es posible evaluar algunas de sus configuraciones. La curva empírica de producción (I) se eleva hacia la izquierda bastante por encima de la intensidad de Chayanov (C), porque ciertas unidades domésticas, entre ellas muchas con favorable recursos de mano de obra, cultivan más de lo que necesitan. Trabajan con intensidad excesiva, no sólo para su consumo particular, ya que se encuentran incluidas en un sistema social de producción, no en un simple sistema doméstico. Contribuyen al sistema más amplio llamado *excedente del trabajo doméstico.*

Ocho de los veinte grupos productores Mazulu realizan esfuerzos extraordinarios, tal como lo demuestra la tabla 3.3. Su propia estructura media de mano de obra es de 1,36 consumidores/trabajador, y su intensidad promedio es de 2,40 acres/agricultor. Señalemos este punto de excedente medio de trabajo, punto S en el esquema de los Mazulu (Fig. 3.2). Sus coordenadas expresan la estrategia Mazulu de intensificación económica. La distancia vertical de S por encima de la curva de intensidad normal (segmento ES) constituye el impulso medio de excedente de trabajo entre las casas productivas: 0,46 acres/trabajador o 23,60 por 100 (mientras que la intensidad normal en 1,36 c/t es de 1,94 a/t). En estas casas hay 20,50 productores efectivos, o 35,60 de la fuerza laboral de la aldea. Es así que el 40 por 100 de los grupos productores domésticos, que comprenden el 35,60 por 100 de la fuerza de trabajo, está funcionando a un promedio de 23,60 por 100 por encima de la intensidad normal de trabajo. Eso en cuanto al valor Y de S.

La coordenada X del impulso de excedente (S) proporcionará, por su relación con la composición media de la unidad doméstica (M), evidencias acerca de la forma en que la tendencia de intensificación se distribuye en la comunidad (Fig. 3.2). Cuanto más a la izquierda quede S con respecto a la composición media (X = 1,52 c/t), tanto más el trabajo excedente será una función de mayores proporciones entre los trabajadores del grupo doméstico. Sin embargo, una posición de S cercana al término medio, indica una participación más general en el excedente de trabajo: si aún estuviera más a la derecha, S implicaría una actividad económica desusada en las familias de menor

capacidad laboral. En lo que a los Mazulu se refiere, el impulso excedente medio (S) queda perfectamente a la izquierda del término medio de la aldea. Seis de las ocho casas que funcionaban a intensidades excesivas están por debajo del término medio en cuanto a la ratio consumidores/trabajador. En el caso de las ocho casas, la composición media es más baja que el término medio de la comunidad en una proporción de 0,16 c/t o del 10,50 por ciento.

TABLA 3.3. Variaciones normales y empíricas en cuanto a la intensidad de trabajo doméstico: Mazulu

Casa	*Consumidores/horticultor (X)*	*Acres/ horticultor (Y)*	*Intensidad Chayanov Acres/horticultor (Cy)*	*Desviación de la verdadera curva de Chayanov (Y-Cy)*
O	1,00	1,71	1,43	+ 0,28
O	1,08	1,52	1,54	-0,02
B	1,15	1,29	1,65	-0,36
S	1,15	3,09	1,65	+ 1,44
A	1,20	2,21	1,72	+0,49
D	1,30	2,26	1,86	+0,40
C	1,37	2,40	1,96	+0,44
M	1,37	2,10	1,96	+0,14
H	1,43	1,96	2,04	-0,08
R	1,46	2,09	2,09	0
G	1,52	2,02	2,17	-0,15
K	1,57	1,31	2,25	-0,94
I	1,65	2,17	2,36	-0,19
N	1,65	2,28	2,35	-0,08
P	1.65	2.41	2.36	+0.05
E	1,66	2,23	2,37	-0,14
F	1,87	3,04	2,67	+0,37
T	2,03	2,06	2,90	-0,84
L	2,05	2,73	2,93	-0,20
J	2,30	2,36	3,29	-0,93

Finalmente, a partir de los materiales de que disponemos (tablas 3.1 y 3.3), es posible computar la contribución de excedente de trabajo (doméstico) al producto total de la aldea. Esto se hace calculando primero la suma de terreno excedente de las distintas casas que producen por encima de su intensidad normal (número de trabajadores multiplicado por la tasa de excedente de trabajo para los ocho casos relevantes). El producto atribuible de este modo al excedente de trabajo es 9,21 acres. El cultivo total de los Mazulu es de 120,24 acres. Según esto,

el 7,67 por 100 del producto total de la aldea corresponde a excedente de trabajo.

Queremos dejar bien claro que «trabajo excedente» se aplica estrictamente a los grupos domésticos, y que es «excedente» en relación con su cuota normal de consumo. La aldea Mazulu, como un todo, no muestra una excedente dedicación al trabajo. El hecho de que el total de acres cultivados sea ligeramente inferior a las necesidades de la aldea, testimonia más bien el carácter y la relativa ineficacia de la estrategia social de este momento. (Por eso, en el punto de la composición de la unidad doméstica media [1,52 c/t], la inflexión empírica de la producción [I] pasa por debajo de la verdadera curva de Chayanov [C].) Una clase improductiva no podría vivir con el producto de los aldeanos Mazulu, al menos no podría, sin sustanciales contradicciones, y sin un conflicto potencial.

La razón matemática de la subproducción de la aldea es evidente. Si bien algunos grupos domésticos están funcionando a una intensidad superior a la normal, otros trabajan a una intensidad menor, hasta tal punto que la producción de la aldea se encuentra en un equilibrio ligeramente negativo. Pero esta distribución no es accidental, por el contrario, este esquema de producción en su totalidad *debe considerarse como un sistema social integrado,* tanto en lo que se refiere a su proyección de la intensidad doméstica normal, como a su curva de trabajo empírico, tanto en su dimensión de subproducción doméstica, como en el excedente de trabajo por parte de otras familias. La baja producción de algunas casas no es independiente del exceso de trabajo de otras. Es verdad (en lo que concierne a la información que poseemos) que los fracasos económicos de la unidad doméstica parecen atribuibles a circunstancias externas a la organización de la producción: enfermedad, muerte, influencia europea. Sin embargo, la contemplación de estos fracasos aisladamente de los éxitos podría conducir a un error, como si ciertas unidades domésticas simplemente se mostraran incapaces por razones que sólo a ellas les conciernen. Es posible que algunas no hayan trabajado lo suficiente porque de antemano era evidente que podían depender de las demás. E incluso la subproducción debida a circunstancias imprevistas resulta aceptable a la sociedad, con tolerancia hacia esas unidades domésticas vulnerables, en virtud de un excedente de intensidad en otro sector que, en cierto sentido, había anticipado en su propia dinámica cierta incidencia social de tragedias domésticas. En un esquema de itensidad, tal como la figura 3.3, tenemos que manejarnos con una distribución interrelacionada de variaciones económicas de la unidad

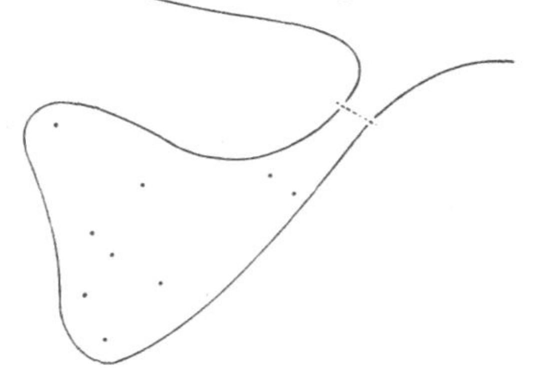


Figura 3.3. Aldea Botukebo, Kapauku: Variaciones domésticas en cuanto a intensidad laboral (195?)

doméstica, es decir, con un sistema social de producción doméstica.

Los Kapauku del oeste de Nueva Guinea tienen otro sistema, muy diferente en sus lineamientos, mucho más pronunciado en cuanto a su estrategia de intensificación. El Kapauku es, entonces, otro sistema *político* capaz de orientar los esfuerzos económicos domésticos hacia la acumulación de productos intercambiables, en especial cerdos y batatas, cuya venta y distribución son las tácticas principales de una competencia franca por el estatus (Pospisil, 1963).

El cultivo de la batata es el sector clave de la producción. Los Kapauku viven en gran medida de este producto, y también sus cerdos, aunque en proporción menor. Abarca casi el 90 por 100 de las tierras destinadas a la agricultura y siete octavas partes de la labor agrícola. Sin embargo, las diferencias domésticas en cuanto a la producción de batata son extraordinarias: un índice de variación diez veces mayor en cuanto a producción por unidad doméstica que el registrado por Pospisil con respecto a las 16 casas de la aldea de Botukebo durante un período de ocho meses (tabla 3.4).

También en el caso de los Kapauku debemos limitarnos a la observación de su producción para conocer la intensidad de su trabajo. La columna de la tabla 3.4 correspondiente a la intensidad está representada en términos de kilogramos de batatas por trabajador. Tal vez introduzca un error semejante a las cifras correspondientes sobre los Mazulu, ya que diferentes trabajadores realizan esfuerzos desiguales por cada unidad de peso de producto. Me he tomado la libertad, además, de revisar los cálculos de consumo por familia realizados por el etnógrafo acercándolos más a los índices de otras sociedades melanesias al considerar a la mujer adulta como un 0,80 de las necesidades del varón adulto, en vez de un 0,60 como había computado Pospisil basándose en un breve estudio de las dietas. (En cuanto a los demás miembros de la familia, los niños fueron considerados como 0,50 de consumidor, los adolescentes como 1,00 y los ancianos de ambos sexos como 0,80). Siguiendo la costumbre del etnógrafo, los adolescentes fueron considerados como el 0,50 de un trabajador.

Las diferencias domésticas en cuanto a intensidad de trabajo componen un cuadro muy característico. La dirección de la línea de Chayanov no aparece clara al observar la tabla 3.4, pero la aparente irregularidad polariza, o más bien se resuelve, en dos regularidades al representar gráficamente las variaciones de la unidad doméstica (Fig. 3.3). Todo

	Pospisil	*Revisado*			*(revisado)*
13	8,5	9,5	8,0	16.000	1,19
16	10,2	11,6	9,5	20.462	1,22
9	7,3	7,9	6,5	7.654	1,22
7	4,8	5,6	4,5	2.124	1,25
16	10,1	11,3	9,0	6.920	1,26
12	8,9	9,5	7,5	2.069	1,27
6	5,1	5,1	4,0	2.607	1,28
17	12,2	13,8	10,5	9.976	1,31
5	3,2	4,0	3,0	1.557	1,33
7	4,8	5,4	4,0	8.000	1,35
9	6,4	7,4	5,5	9.482	1,35
18	12,4	14,6	10,5	20.049	1,39
15	9,5	10,7	7,5	7.267	1,44
12	8,9	9,5	6,5	5.878	1,46
5	3,6	3,8	2,5	4.224	1,52
14	8,7	9,1	4,5	8.898	2,02

osición de las estimaciones por consumidor «revisadas», véase el texto.

omo: Adultos (hombres y mujeres) = un trabajador; adolescentesy ancianos de ambos sexos, 0,50 traba

parecería indicar que la aldea Kapauku estuviera dividida en dos poblaciones, cada una de ellas singularmente aferrada a su propia inclinación económica, aumentando la intensidad, en uno de los casos, de acuerdo con el número de consumidores (una especie de línea de Chayanov), y disminuyendo en el caso de la otra «población». Y, sin embargo, las casas de esta última serie no sólo son industriosas en proporción a su capacidad de trabajo, sino que el grupo en general se mantiene en un nivel claramente más elevado que el de las unidades domésticas de la primera serie. Claro es que los Kapauku tienen un sistema de hombre importante perteneciente al tipo clásico de los Melanesios (véase, más adelante, «La intensidad económica del orden social») una organización política que polariza las relaciones de las personas en el proceso productivo: se trata de agrupar, por un lado, a los hombres importantes o que pueden llegar a serlo y a sus seguidores, cuya producción aquéllos son capaces de incentivar, y, por otro, a los que se contentan con apreciar la ambición de los demás y vivir a costa de ella[7]. Esta idea parece merecer una predicción: esta distribución bifurcada de la intensidad del trabajo doméstico se encontrará generalmente en los sistemas Melanesios de hombre importante.

Aunque no salte a la vista en una primera inspección, hay una ligera línea de Chayanov que se manifiesta en medio de esa dispersión de variaciones familiares en cuanto a la intensidad. Se la detecta matemáticamente (también aquí como una regresión lineal de las desviaciones respecto del término medio). En realidad, la curva de intensidad doméstica de trabajo asciende hacia la derecha en una proporción de 1.007 kilogramos de batatas/agricultor por cada incremento (respecto del término medio) de 1,00 en la ratio consumidores/agricultor. Considerada en sus respectivas desviaciones estándar, sin embargo, esta inflexión de los Kapauku se eleva menos que la curva empírica de los Mazulu. En unidades z los resultados serían: by'x' — 0,62 para los Mazulu, 0,28 para los Botukebo. Hay algo todavía más interesante, la inflexión real de los Kapauku guarda una relación totalmente diferente con su curva de intensidad normal (Figura 3.4).

La curva de intensidad normal (la verdadera curva de Chayanov) la he trazado en base al breve estudio de Pospisil sobre las dietas, que abarca a 20 personas durante seis días. La ración adulta media de un varón era de 2,89 kilogramos

[7] Debe tenerse en cuenta la advertencia (realizada en el caso Botukebo, donde la producción del hombre importante no es extraordinaria) acerca de que un líder que ha logrado crear obligaciones y ganar adeptos puede llegar a reducir su propio esfuerzo particular.

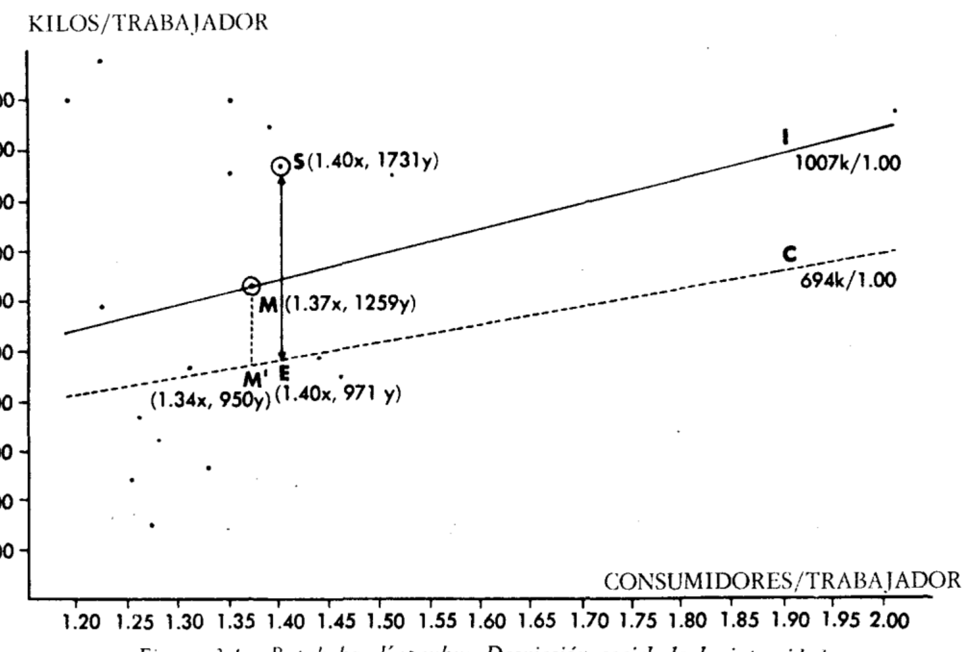


Figura 3.4. Botukebo, Kapauku: Desviación social de la intensidad laboral con respecto a la curva de Chayanov

ciones reales en la producción doméstica. El esquema es totalmente diferente del de los Mazulu, y la misma diferencia se pone en evidencia en sus medidas indicativas [8].

De las 16 unidades domésticas Botukebo, nueve están operando con una intensidad excesiva (tabla 3.5). Estas

TABLA 3.5. Botukèbo, Kapauku: Variación doméstica en relación con la intensidad normal de trabajo

Casa	*C/T*	*Kilos exc./ trabajador*	*Y normal*	*Desviación de la intensidad normal*
IV... ...	1,19	2.000	825	+1.175
VII... ...	1,22	2.154	846	+1.308
XIV... ...	1,22	1.177	846	+ 331
XV... ...	1,25	472	867	− 395
VI... ...	1,26	769	874	− 105
XIII... ...	1,27	276	881	− 605
VIII... ...	1,28	652	888	− 236
I... ...	1,31	950	909	+ 41
XVI... ...	1,33	519	922	− 403
III... ...	1,35	2.000	936	+1.064
V... ...	1,35	1.724	936	+ 788
II... ...	1,39	1.909	964	+ 945
XII... ...	1,44	969	999	− 30
IX... ...	1,46	904	1.013	− 109
X... ...	1,52	1.690	1.054	+ 636
XI... ...	2,02	1.978	1.401	+ 577

nueve casas concentran a 61,50 agricultores, o el 59 por 100 de la fuerza de trabajo total. Su composición media es de 1,40 consumidores/agricultor, su intensidad media de trabajo, 1.731 kilogramos/agricultor. Por consiguiente, el punto de excedente medio de trabajo, S, aparece ligeramente a la derecha de la composición media de las unidades domésticas, por una diferencia del 2 por 100 en la ratio c/t. En realidad,

* Puede justificarse teóricamente la inclusión en las cuotas domésticas de consumo, y, por lo tanto, en la curva de intensidad normal, de una cantidad extra de batata equivalente a la cantidad que sería necesaria para abastecer una ración normal por cabeza porcina. Sin embargo, dejando de lado los argumentos que también podrían justificar lo contrario, los datos publicados no se prestan a un cálculo de este tipo.

seis de las nueve casas están un poco por debajo de la composición media, pero no en un nivel importante. Vemos así que el impulso de excedente en el trabajo aparece distribuido de una manera más general entre los Kapauku que entre los Mazulu. Al mismo tiempo, la fuerza de este impulso es definitivamente superior. Tal como lo expresa Y, coordenada de S, la tendencia media a la intensidad excesiva, de 1.731 kilogramos/trabajador, sobrepasa en 971 kilogramos a la tendencia normal (segmento SE). En otras palabras, el 69 por 100 de las unidades domésticas de los Kapauku, que concentra el 59 por 100 de la fuerza laboral, trabaja a un promedio de 82 por 100 por encima de la intensidad normal.

El excedente colectivo de trabajo de estas unidades Kapauku representa 47.109 kilogramos de batata. El producto total de la aldea Botukebo es de 133.172 kilogramos. Por tanto, el 35,37 por 100 del producto social es el resultado del excedente de trabajo doméstico. Si lo comparamos con los Mazulu (7,67 por 100) esta cifra nos llama la atención sobre algo que hasta aquí había pasado desapercibido: la estructura familiar habitual forma también parte de la estrategia de intensificación de la sociedad. La ventaja de los Botukebo sobre los Mazulu no consiste solamente en una tasa más alta o en una distribución más general del excedente de trabajo. Las casas de los Botukebo tienen, en general, un número más de dos veces mayor de trabajadores, por tanto, se debe multiplicar su superioridad en cuanto a tasa de intensidad por esa diferencia.

Finalmente, tal como lo muestra el esquema de intensidad de los Kapauku, el excedente de trabajo surte el efecto de desplazar en dirección ascendente el producto doméstico real a causa de un apreciable aumento por encima de lo normal. En la composición familiar media, la inflexión empírica de la intensidad es 309 kilos/trabajador (29 por 100) más alta que la curva de Chayanov (segmento M-M' de la figura 3.4). En orden a las necesidades del propio consumo de la población (excluidos los cerdos), la aldea Botukebo vista como un todo tiene un excedente de producción[9].

La tabla 3.6 resume las diferencias en la intensidad de la producción entre los Mazulu y los Botukebo. Estas diferencias son la medida de dos organizaciones sociales de producción doméstica diferentes.

Pero es claro que la tarea de investigación no termina en el diseño de un perfil de intensidad; éste queda ahí. Delante de nosotros se abre una tarea compleja y llena de

[9] Incluyendo los cerdos, la producción de la aldea sobrepasaba todavía el índice normal de subsistencia colectiva (Pospisil, 1963, pagina 394 f).

familias con excedente de intensidad	*fuerza laboral a intensidad excesiva*	*de excedente en relación con la intensidad normal*	*Norma de Chayanov*	*de trab*
40	35,6	123,6	+ 2,2%	
69	59,4	182,0	+32,9%	

as familias que trabajan a una intensidad excesiva.

dificultades igualada sólo por su promesa de una economía antropológica, y que no consiste sólo en la mera acumulación de perfiles, sino en su interpretación hecha en términos sociales. Para los Mazulu y los Botukebo esta interpretación podría explicar largamente las diferencias políticas, el contraste entre el sistema del hombre importante de los Kapauku y las instituciones políticas tradicionales descritas por el etnógrafo de los Tonga como «embrionarias», «ampliamente igualitarias» y generalmente al margen de la economía doméstica (Colson, 1960, pág. 161f). Quedan por especificar estas relaciones entre la forma política y la intensificación económica, y también, el impacto económico no tan dramático del sistema de parentesco, casi imperceptible por su carácter prosaico y cotidiano, pero quizá no menos importante en la determinación de la producción diaria.

PARENTESCO E INTENSIDAD ECONÓMICA

Las relaciones de parentesco que prevalecen entre las unidades domésticas afectan necesariamente su comportamiento económico. Es lógico que los grupos de descendencia y las alianzas matrimoniales de variada estructura, e incluso los lazos de parentesco interpersonal de diferentes tipos, alienten de distintas manera el excedente de trabajo doméstico. Y con éxito variable, también, las relaciones de parentesco contrarrestan el movimiento centrífugo de la MDP, al determinar una explotación más o menos intensiva de los recursos locales. He aquí, pues, una idea banal en ciertos aspectos, terrible en otros, pero, con todo, indicativa de la clase de problema que merece una investigación más profunda: A pesar de ser ambos iguales, el parentesco hawaiano es un sistema económico más intensivo que el parentesco esquimal. Simplemente porque el primero de los dos sistemas tiene un grado de clasificación mucho mayor en sentido morganiano, es decir, tiene una identificación más extensiva de los parientes lineales con los colaterales.

Mientras que el parentesco esquimal aisla categóricamente a la familia inmediata, situando a los otros en un espacio social marcadamente exterior, el hawaiano extiende las relaciones. familiares de manera indefinida a lo largo de las líneas colaterales. La economía familiar hawaiana se expone a una integración análoga en la comunidd de unidades domésticas. Todo depende de la fuerza y de la extensión de la solidaridad en el sistema de parentesco. El parentesco hawaiano es en estos aspectos superior al esquimal. Especificando en este sentido una cooperación más amplia, el sistema hawaiano desarrolla necesariamente una presión social mayor sobre las unidades domésticas de más amplios

recursos laborales, especialmente aquéllas de ratios c/t más altas. En igualdad de condiciones, entonces, el parentesco hawaiano podrá generar una mayor tendencia a los excedentes que el esquimal. Será también capaz de sostener un nivel de bienestar doméstico para la comunidad en su conjunto. Finalmente, el mismo argumento implica una mayor variación en el producto doméstico *per capita* para los hawaianos, y una variación general menos importante en intensidad por trabajador.

Además, el sistema hawaiano tal vez explote un territorio dado a un nivel superior, más acorde con la capacidad técnica, ya que el parentesco se opone a la subproducción de la MDP en otro sentido, no sólo a la preocupación doméstica centrípeta por la supervivencia, es decir, no sólo al subaprovechamiento doméstico del trabajo, sino al subaprovechamiento colectivo del territorio. Contra la dispersión instituida de la MDP, el sistema de parentesco levanta una barrera pacífica de mayor o menor efecto; por tanto, una concentración correspondiente de familias y de explotación de recursos. Los Fijianos que, como ya hemos visto, consideran extraña a toda persona que no sea de su familia y, por consiguiente, como enemigo o víctima potencial, entienden por la expresión «conocerse» *(veikilai)* también «estar emparentado» *(veiweikandi);* y su expresión más común para referirse a la «paz» es «vivir como parientes» *(tiko vakaveiweikani).* He aquí una de las varias versiones primitivas de ese contrato que no existe en la MDP, un *modus vivendi* donde la potencialidad de trabajo y los medios de producción permanecen en estado segmentario y no alienados. Pero, además, los diferentes sistemas de parentesco, variables en cuanto a sus poderes de atracción, deben permitir grados distintos de concentración espacial. Logran vencer la fragmentación de la producción doméstica en distintos grados y, en esa medida, determinan capacidades de ocupación y explotación territorial.

Con todo, la solidaridad de parentesco de las sociedades primitivas no puede ser indiferenciada si tenemos en cuenta las divisiones inherentes a la modalidad doméstica de producción. Incluso en el parentesco hawaiano la familiaridad universal es sólo una formalidad; en la práctica reconoce continuamente distinciones individuales de distancia social. La unidad doméstica nunca se sumerge enteramente en la comunidad, tampoco los vínculos domésticos están libres de conflictos con relaciones de parentesco más lejanas. Es ésta una contradicción permanente de la sociedad y la economía primitivas, y no es una contradicción manifiesta. Normalmente se encuentra velada, reprimida por los sentimientos de sociabilidad que abarcan hasta los límites más lejanos del

parentesco, mistificadas por una ideología acrítica de la reciprocidad, disimulada sobre todo por una continuidad de los principios sociales de la familia hacia la comunidad, una armonía de organización que hace que el linaje parezca la autoridad familiar por excelencia, y el jefe, el padre de su gente. El descubrimiento de la contradicción que existe en el curso normal de la sociedad primitiva requiere, por tanto, un acto de voluntad etnográfica. Sólo en ocasiones se desencadena una crisis, una *crise révélatrice,* que ponga al descubierto la oposición estructural sin posibilidad de error. Si esa rara oportunidad no se presenta, o si no resulta posible observar los distintos matices de la «reciprocidad» (véase el capítulo 5), nos queda, al menos, el recurso de estudiar ciertas curiosidades etnográficas, proverbios, por ejemplo, cuya sabiduría elíptica cubre de paradojas lo que de otra manera parece ser una amplia sociabilidad.

Es así que los mismos Bemba que definen a un pariente como alguien a quien se le da comida, también definen a una bruja como alguien «que llega y se sienta en tu casa y dice: "espero que cocines algo pronto. ¡Qué buena comida tienes hoy" o " espero que la cerveza esté lista esta tarde" o cualquier otra cosa por el estilo» (Richards, 1939, pág. 202). Richards habla de las artimañas de que se valen las amas de casa Bembas para eludir la obligación de compartir algo: el hecho de esconder cerveza en el momento en que aparece de visita algún pariente de más edad y recibirlo diciendo: «Ay, señor, somos unos pobres desgraciados. No tenemos nada que comer» *(ibíd.)* [10].

En cuanto a los Maoríes, el conflicto entre la unidad doméstica y los intereses que la transcienden, se manifestaba muchas veces en el lenguaje: una «abierta oposición» escribió Firth en un temprano artículo sobre los proverbios de ese pueblo, una «contradicción directa entre los dichos que inculcan la hospitalidad y lo contrario, la liberalidad y lo opuesto» (1926, pág. 252). Por una parte, la hospitalidad «era una de las virtudes más altas de los nativos... a todos se les inculcaba y ganaba la mayor aprobación. En la prác-

[10] Dentro de la misma línea se encuentra esta observación acerca de los pigmeos Ituri: «Cuando el cazador vuelve al campamento se produce un revuelo inmediato, ya que los que permanecieron allí se arremolinan en espera de relatos acerca de todo lo que sucedió, y esperando tal vez recibir algo de carne cruda. En la confusión se puede ver a los hombres y a las mujeres, pero particularmente a las mujeres, escondiendo furtivamente parte de su botín debajo de las hojas con que están construidos los techos, o en potes vacíos que encuentran por allí. Ya que, aunque haya algún reparto, siempre hay más en el campamento y la lealtad de la familia no está tan sujeta a la lealtad del grupo como para que no haya sustracciones» (Turnbull, 1965, página 120; cf. Marshall, 1961, pág. 231).

tica, la reputación y el prestigio dependían de ella en gran medida» (pág. 247). Pero Firth habría de descubrir pronto una serie completa de decires populares sobre lo contrario. Entre ellos había proverbios que enaltecían y ensalzaban el propio interés por encima de la preocupación por los demás, la retención de comida en vez de su distribución. «La comida cruda todavía te pertenece» rezaba el adagio «una vez cocinada pasa a ser de otro», recomendando que la comida se comiera semicruda para no verse obligado a compartirla. O si no: «Asa tu rata (uno de los platos favoritos de los Maoríes) con la piel, por si alguien llega a importunarte.» Un proverbio reconoce en el noble acto de compartir un asomo de descontento:

Haere ana a Manawa Yeka	El corazón dejó de estar gozoso.
Noho ana a Manawa Kuwa	Sólo quedó la amargura.

Otro dice lo siguiente de los fastidiosos parientes pedigüeños:

He huanga ki Matiti	Un pariente en invierno,
He tama ki Tokerau	un hijo en el otoño.

Es decir, que un hombre que durante la estación invernal de la siembra es sólo un pariente distante, se convierte en un hijo durante la cosecha de otoño.

Estas contradicciones de la sabiduría de los proverbios Maoríes, traducen un conflicto real de la sociedad: «dos principios diametralmente opuestos de conducta marchando hombro con hombro...». Sin embargo, Firth no se detuvo a analizarlos en toda su significación como hechos sociales. Adoptó, en cambio, esa especie de «antropología ingenua» [11] que es una convención de la ciencia económica. Para él se basaban en una oposición entre la naturaleza humana y la cultura, entre el «impulso individual a buscar su propia conveniencia» y «la moralidad expresa del grupo social». Tal vez Lévi-Strauss diría que ése es efectivamente el modelo propio de los Maoríes, ya que el proverbio sostiene que lo crudo es a lo cocido como la posesión es al compartir, es decir, que la naturaleza es a la cultura como el negarse a compartir a la reciprocidad. De cualquier manera, el minucioso análisis posterior que realizó Firth sobre la economía maorí (1959a) deja bien esclarecido el porqué de que la oposición de principios girara específicamente en torno al núcleo pariente distante/hijo. Se trataba de un conflicto entre el parentesco extendido y el propio interés doméstico de los *whanau,* la unidad doméstica, «unidad básica de la economía maorí»:

[11] La frase pertenece a Althusser. Véase su exposición de «L'object du capital» (Althusser, Ransiére y otros, 1966, vol. 2).

> Los *whanau* practicaban una pertenencia grupal de ciertos tipos de propiedad, y también como corporación ejercían los derechos a la tierra y a sus productos. Las tareas que requerían un número muy pequeño de trabajadores y una cooperación no muy compleja eran realizadas por los *whanau,* y el aprovisionamiento de comida se realizaba en gran medida según este sistema. Cada grupo familiar constituía una unidad cohesionada y autocontenida que manejaba sus propios asuntos, tanto los sociales, como los económicos, a menos que éstos afectaran a la aldea o a la política tribal. Los miembros del *whanau* comían y habitaban todos juntos formado un grupo diferenciado (Firth, 1959, pág. 139)[12].

La posición de la unidad doméstica en estas sociedades primitivas es un dilema y una maniobra constantes, una contemporización constante entre el bienestar doméstico y las obligaciones más amplias hacia los parientes con la esperanza de satisfacer a éstos sin amenazar a aquéllos. Aparte de las paradojas de la sabiduría proverbial, este tira y afloja recibe una denominación general: las desnudeces de la «reciprocidad» tradicional. Porque, a pesar de la connotación de equivalencia, los intercambios recíprocos ordinarios son a menudo desequilibrados; en lo que se refiere, claro está, al estricto plano material. Las retribuciones son sólo más o menos equivalentes a lo dado inicialmente, y más o menos

[12] La interpretación de Firth del conflicto social de interés como una oposición entre el individuo y la sociedad se presta desgraciadamente a la gran mistificación, que prevalece actualmente en la economía comparativa, y para cuya elaboración los antropólogos se alian con los economistas con el objeto de probar que los salvajes se mueven a menudo por una mera preocupación egoísta, aunque los empresarios persigan fines más elevados. Ese es, según ellos, el motivo de que en todos lados la gente actúe por motivos «económicos» y «no económicos» al mismo tiempo y, ya que la clásica conducta con respecto al ahorro es en principio la misma en todos lados, se la considera universalmente válida para el análisis. Por un lado, si el «nativo» emprende el intercambio recíproco sin perseguir un incremento material neto, puede ser que espere una utilidad tangible en la medida en que lo que ahora da puede serle retribuido más tarde cuando más lo necesite. Por otro, es bien sabido que la burguesía ha contribuido a la caridad obteniendo de otra forma beneficios espirituales de los beneficios materiales. Es así que los ingresos objetivos obtenidos por un determinado despliegue de recursos, ya sea con el objeto de obtener el máximo de ganancia material o alguna otra utilidad, se confunden con la relación final del propio sujeto económico con el proceso. Ambos reciben el nombre de «utilidades» o «fines». Confundidos así los ingresos reales con las satisfacciones subjetivas y las motivaciones del sujeto con la naturaleza de su actividad, nos es lícito ignorar las diferencias reales que existen en cuanto al modo de manipular los bienes para advertir semejanzas aparentes en las satisfacciones obtenidas. El intento de la escuela formalista para separar de su contexto burgués el principio de maximización individual y difundirlo por todo el mundo lleva la marca fatal de esta confusión. Cf. Burling, 1962; Cook, 1966; Robbins, 1935; Sahlins, 1969.

inmediatas en el tiempo. La variación está notablemente correlacionada con la distancia del parentesco. El equilibrio es la relación material del parentesco lejano; cuanto más cercano al hogar, el intercambio se vuelve más desinteresado; existe tolerancia en los retrasos o incluso en los casos de falta total de retribución. Observar que el parentesco deja de ser una fuerza social en la medida en que se aleja en distancia social no es una explicación suficiente o incluso demasiado lógica si se tiene en cuenta la amplia extensión de las categorías familiares. Es más adecuada la separación segmentaria de los intereses económicos. Lo que le da función y definición a este exceso de solidaridad de parentesco y hace que tengan significado distinciones tales como «pariente distante»/«hijo», es la determinación económica del hogar como el sitio por donde empieza la caridad. La primera premisa de «la distancia de parentesco» es la MDP. Por eso, la totalidad del capítulo 5, que trata del juego táctico de la reciprocidad, se puede tomar como un exponente para el presente punto.

A pesar de la contradicción establecida entre la unidad doméstica y una parentela más amplia, son pocos los ejemplos que se dan en las sociedades primitivas de crisis estructurales que revelen el conflicto. Tanto más valioso, entonces, el exitoso trabajo de Firth sobre Tikopia, en especial el estudio (con Spillius) de 1953-54, cuando se encontró por casualidad con este pueblo, celebrado por su hospitalidad, durante un período de hambre (Firth, 1959b). La naturaleza había propinado a Tikopia un doble golpe: dos huracanes que se abatieron sobre ella en enero de 1952 y marzo de 1953, causando un enorme daño en las viviendas, árboles y cultivos. A esto siguió la escasez de alimentos, que varió de un distrito a otro y de una a otra época; en general, la peor situación se vivió entre septiembre y noviembre de 1953, un período que los etnógrafos describen como de «hambruna». Pero sobrevivió la totalidad de la gente al igual que el sistema social. Aunque lo primero no se debió por completo a lo segundo. El parentesco más allá de la unidad doméstica siguió dentro del código formal, pero el código estaba siendo sistemáticamente respetado en la brecha, de modo que aun cuando la sociedad tikopiana logró una especie de continuidad moral mostró que estaba fundada sobre una discontinuidad básica. Fue una crisis reveladora. Firth y Spillius hablan de «atomización», de la fragmentación de grandes grupos de parientes y de la «integración más estrecha» de la unidad doméstica. «Lo que hizo la hambruna», escribió Firth, «fue *revelar* la solidaridad de la familia elemental» (1959b, pág. 84; la cursiva es mía).

La descomposición económica comienza en varios frentes,

de manera especial en la propiedad y en la distribución. Incluso en el plan de reconstrucción luego del primer huracán, se dedicó cada unidad doméstica (exceptuando los jefes) a sí misma: «la utilización de los recursos tuvo como objetivo en casi todos los casos la salvaguardia de los intereses familiares... La magnitud del cálculo sobrepasó este límite en raras ocasiones» (pág. 64). Se hicieron intentos para suprimir los tradicionales privilegios de parentesco en lo atinente al acceso a las zonas familiares de cultivo (pág. 70). La tierra cuya tenencia era común en los casos de parentesco próximo se convirtió en motivo de pleitos por la propiedad, que enfrentaban algunas veces a unos hermanos con otros y, otras veces, terminaban en una definitiva división que deslindaba con precisión los derechos de las partes contendientes (Firth, 1959b; Spillius, 1957, pág. 13).

El movimiento en la esfera de la distribución de alimentos era más complicado. El intercambio se manifestaba como una pulsación predecible de la sociedad y la generosidad durante el proceso, y como una reversión hacia el aislamiento doméstico cuando el proceso se convirtió en desastre [13]. En esos tiempos la escasez de alimentos decreció un tanto en los lugares a los que nos referimos, la economía familiar logró incluso pasar inadvertida, familias de parentesco muy cercano dejaron de lado sus existencias independientes para formar un fondo común de provisiones. Pero a medida que la crisis se ahondaba comenzó a arraigarse una tendencia opuesta resultante de la unión de dos impulsos complementarios: la pérdida paulatina del hábito de compartir y el aumento del pillaje [14]. Firth calculó que el robo alcanzaba un nivel cinco veces mayor que el observado durante su visita de cinco años antes, y que mientras antes se circunscribía a artículos casi de lujo ahora se dirigía en gran medida a productos de primera necesidad; ni siquiera quedaban exentas las cosechas rituales y entre los ladrones había incluso miembros de las casas más importantes. «Casi todos robaban y casi todos eran víctimas de robos» (Spillius, 1957, página 12). Mientras tanto, tras la ola inicial de sociabilidad, la costumbre de compartir fue declinando progresivamente en cuanto a frecuencia y a rango social. En lugar de alimen-

[13] En el capítulo V hablamos más largamente de esta estimación. Está controlado, por un lado, por la regla de que la generosidad tiende a estar más vastamente extendida cuando se manifiestan en la comunidad las diferencias de fortuna, y por otro, por la incapacidad del sistema social, dada su solidaridad constituida para mantener esta generosidad excepcional, capacidad que disminuye al aumentar las privaciones.

[14] Según los términos adoptados en el capítulo V, el sistema de comunidad y la reciprocidad generalizada declinaban en la esfera social a medida que la reciprocidad negativa aumentaba su influencia.

tos, los visitantes sólo recibían excusas que con frecuencia eran muy poco sinceras. Se les escondían los alimentos a los parientes, se los guardaba incluso en cajas dejando a alguien en la casa para vigilarlos. Firth describe una conducta tan poco Tikopiana como ésta:

> En algunos casos el pariente sospechaba que había comida en la casa de su huésped, se sentaba entonces a conversar y esperar confiando en que el dueño de casa cediera y usara sus reservas, pero casi siempre sucedía que éste resistía hasta que el visitante se marchaba y recién entonces abría la caja y sacaba los alimentos (Firth, 1959b, pág. 83).

No es que hubiera una guerra entre familias. Los Tikopianos seguían comportándose gentilmente. Firth escribe que los modales se mantenían aunque degenerara la moral. Pero la crisis puso a prueba ciertas tolerancias estructurales. Puso al descubierto la debilidad del famoso *«Nosotros,* los Tikopianos» al mostrar la fuerza de la unidad doméstica privada. La unidad doméstica demostró ser una fortaleza del propio interés que durante la crisis se aisló levantando sus puentes sociales o se dirigió resueltamente a las huertas de parientes y amigos.

Era necesario contrarrestar y trascender la MDP, no sólo por razones técnicas de cooperación, sino porque la economía doméstica es tan poco confiable como aparentemente funcional, una molestia en lo privado y una amenaza en el orden público. El sistema más amplio de parentesco es una manera importante de contrarrestarla. Sin embargo, la influencia continua de la economía doméstica deja su marca en la sociedad toda a modo de una contradicción entre la infraestructura y la superestructura del parentesco que no sólo no llega a suprimirse por completo, sino que continúa influyendo de las formas más sutiles sobre la disposición diaria de mercaderías y, en momentos de tensión, emerge nuevamente poniendo a toda la economía en un estado de colapso fragmentario.

LA INTENSIDAD ECONÓMICA DEL ORDEN POLÍTICO

Dos son las palabras que (entre los Sa'a) se emplean para designar los festines, *ngauhe* y *houlaa:* la primera significa «comer» y la segunda «fama» (Ivens, 1927, pág. 60).

> «Sin festines —decía (un hombre Wogeo)— no podríamos recolectar todas nuestras nueces ni plantar tantos árboles. Puede que tuviéramos bastante para comer, pero nunca tendríamos comidas realmente importantes» (Hogbin, 1938-1939, pág. 324).

En el curso de la evolución social primitiva el control principal sobre la economía doméstica parece trasladarse de

la solidaridad formal de la estructura de parentesco hacia el aspecto político de ésta. A medida que la estructura se politiza, en especial a medida que se centraliza en la autoridad de los jefes, la economía familiar se embarca en una causa social más general. Este impulso transmitido por la política a la producción suele contar con testimonios etnográficos, ya que, aunque el cacique o jefe primitivo pueda estar impulsado por la ambición personal, encarna los objetivos colectivos; él personifica un principio de economía pública opuesto a los fines privados y a las insignificantes preocupaciones individualistas de la economía familiar. Los poderes tribales en vigencia y los que van en camino de serlo invaden el sistema doméstico para minar su autonomía, doblegar su anarquía y desencadenar su productividad. «El ritmo de vida en una aldea Manus —observó Margaret Mead—, la cantidad de bienes en circulación y, por consiguiente, la cantidad real de bienes en existencia, dependen del número de líderes que haya en esa aldea. Varía según su iniciativa, inteligencia y agresividad, y según el número de parientes con cuya cooperación puedan contar» (1973a, páginas 216-217).

Por su parte, refiriéndose a este mismo aspecto, Mary Douglas presenta su importante monografía sobre los Lele de Kasai como un estudio sobre la ausencia de autoridad, y observa inmediatamente la consecuencia económica que ello desata: «Cualquiera que haya estado en contacto con los Lele habrá observado la ausencia de individuos que puedan dar órdenes con una esperanza razonable de que les obedezcan... La falta de autoridad explica en buena medida su pobreza» (1963, pág. 1). Este efecto negativo ya lo hemos visto antes en especial en su relación con el subaprovechamiento de los recursos para la subsistencia. Como ya lo dijo Carneiro respecto de los Kuikuru y de acuerdo con una observación similar de Irikowitz sobre los Lamet, el conflicto se establece entre una tendencia crónica a dividir y dispersar la comunidad y la evolución de controles políticos que puedan controlar esta escisión y llevar a cabo una dinámica económica más adecuada a la capacidad técnica de la sociedad.

Sólo me referiré de una manera breve y esquemática a la economía política primitiva.

Todo depende de la negación política de las tendencias centrífugas a las que la MDP se inclina de una manera natural. Dicho de otra manera (y siendo iguales los otros factores), la aproximación a la capacidad productiva desarrollada por cualquier sociedad es un vector de dos principios políticos antagónicos; por una parte, la dispersión centrífuga inscrita en la MDP, una especie de mecanismo

reflexivo de la paz; por otra, el acuerdo que pueden establecer las instituciones predominantes de jerarquía y de alianza, cuyo éxito puede medirse más bien por la concentración de la población. Por supuesto, se trata de algo más que de las autoridades tribales y su intervención contra el reflejo primitivo de escisión. La intensidad regional de ocupación depende también de las relaciones entre las comunidades, relaciones tal vez sustentadas, tanto por los matrimonios y los linajes, como por las autoridades constituidas. Sólo me interesa aquí señalar cuál es la problemática: cada organización política tiene un coeficiente de densidad de población y, unido esto a las propensiones ecológicas, una densidad determinada de aprovechamiento de la tierra.

Me ocuparé más detenidamente del segundo aspecto del problema general, es decir, del efecto de la política sobre el trabajo doméstico, y esto, en parte, por el hecho de disponer de mayor abundancia de material etnográfico al respecto. Incluso resulta posible aislar ciertas cualidades formales de la estructura de liderazgo que implican grados diferentes de productividad doméstica, y albergar así la esperanza de realizar un análisis en función de un esquema de intensidad social. Sin embargo, antes de llegar a la esperada tipología es necesario que consideremos, en primer lugar, los medios estructurales e ideológicos a través de los cuales el poder se transforma en producción en las sociedades primitivas.

El impacto del sistema político sobre la producción doméstica es semejante al que produce sobre el sistema de parentesco. Debemos colegir de esto que la organización de la autoridad no se diferencia del orden de parentesco y, por tanto, se entenderá mejor su efecto económico como una radicalización de la función de parentesco. Además, muchos de los jefes africanos más importantes, y todos los de Polinesia, no estaban libres de los nexos de parentesco y es esto lo que vuelve comprensible la economía implícita en sus acciones políticas, así como también la política implícita en su economía. Es por eso que excluyo de esta discusión a los verdaderos reyes y dignidades para referirme sólo a las sociedades donde el parentesco es el rey y el «rey» es sólo un pariente superior. Como máximo tendremos que hablar de los «caciques» propiamente dichos y el cacicazgo es una diferenciación de parentesco de un orden político (el Estado). Además, lo que es aplicable a la forma más avanzada, el cacicazgo, lo es, con mayor razón, a todas las otras clases de líderes tribales ya que éstos se inscriben en una red de parentesco. Y del mismo modo que sucede en el aspecto estructural, en lo ideológico y en la práctica el rol económico del cacique no es más que una diferenciación de la mora-

lidad de parentesco. El liderazgo es aquí una forma más elevada de parentesco, y por tanto, una forma más elevada de reciprocidad y liberalidad. Esto se repite en las descripciones etnográficas de todo el mundo primitivo, incluso en los dilemas planteados por las obligaciones de generosidad del jefe:

> El jefe (Nambikwara) no sólo debe actuar con corrección, sino que debe tratar, y todo su grupo esperará que lo haga, de hacerlo mejor que los demás. ¿Cómo cumple el jefe con estas obligaciones? El instrumento primero y principal de su poder es su generosidad. Entre la mayoría de los pueblos primitivos, y sobre todo en América, la generosidad es un atributo esencial del poder. Desempeña un rol incluso en aquellas culturas rudimentarias donde la noción de propiedad se resuelve en un simple puñado de objetos rudimentarios. Aunque el jefe no parece estar en una posición privilegiada, desde el punto de vista material, tiene necesariamente bajo su control cantidades excedentes de alimentos, herramientas, flechas y ornamentos, los cuales, a pesar de ser insignificantes en sí mismos, tienen, sin embargo, importancia en relación con la pobreza prevaleciente. Cuando un individuo, una familia, o todo un grupo desean o necesitan algo, es al jefe a quien deben recurrir con su pedido. La generosidad es, por consiguiente, el primer atributo que se espera que tenga un nuevo jefe. Es una nota que se pulsará casi continuamente; y de la naturaleza, discordante o no, del sonido que resulte puede el jefe juzgar acerca de su prestigio dentro del grupo. Sus «subditos» toman muy en cuenta todo esto... Los jefes fueron mis mejores informantes; y como yo conocía las dificultades de su cargo me gustaba recompensarlos generosamente. Pero era raro, sin embargo, que alguno de mis regalos durase en sus manos más de un día o dos. Y cuando me marchaba, después de haber compartido durante varias semanas la vida de algún grupo en especial, sus miembros se regocijaban con la adquisición de hachas, cuchillos, perlas y otros artículos que llevaba conmigo. El jefe, en contraste, quedaba tan pobre, por lo general, en términos materiales, como lo estaba a mi llegada. Su manera de compartir, que era mucho más amplia que el promedio acostumbrado, se lo había arrebatado todo (Lévi-Strauss, 1961, página 304).

La misma situación se observa en la queja del gran sacerdote Tahitiano Ha'amanimani, a los misioneros Duff:

> «Vosotros me dais», dice, «muchas predicaciones y muchas plegarias al Eatora (Dios), pero muy pocas hachas, cuchillos, tijeras o ropa». El asunto es que cuanto él recibe lo distribuye de inmediato entre sus amigos y sus subditos, de tal manera que de todos los regalos que había recibido en elevado número, no tenía nada que mostrar, salvo un sombrero brilloso, un par de calzones y un viejo abrigo negro, que había adornado con

plumas rojas. Este comportamiento pródigo lo excusaba diciendo que si no hiciera así nunca sería rey (sic), ni tan siquiera jefe de importancia (Misioneros Duff, 1799, págs. 224-225).

Este benevolente interés del cacique en el proceso de distribución, y la energía política que se acumula a partir de aquí, se generan por el dominio del parentesco en el que se mueve. En cierto sentido es una cuestión de prestigio. En la medida en que la sociedad está socialmente entregada a las relaciones de parentesco, está moralmente obligada a la generosidad; por tanto, todo el que sea liberal concita de inmediato la estima general. En la medida en que es generoso, el jefe es un ejemplo entre los parientes. Pero profundizando más, su generosidad es una especie de constreñimiento. «Los regalos hacen esclavos», dicen los esquimales «igual que los látigos hacen a los perros». Este constreñimiento, que es común a todas las sociedades, gana fuerza donde dominan las normas del parentesco, a causa de que el parentesco es una relación social de *reciprocidad,* de ayuda *mutua;* por eso, la generosidad es una imposición manifiesta de deuda, que pone el percipiente en una relación circunspecta y responsable con el dador durante todo el tiempo que no se corresponde el regalo. La relación económica dador-receptor es la relación política líder-seguidor [15]. Este es el principio operativo. Para mayor exactitud, ésta es la ideología operativa.

«Ideología» que se revela como tal desde el principio por su condición con el ideal más amplio en el cual está insertada, es decir, con la reciprocidad. La relación de jerarquía es compensatoria, fiel a las características de una sociedad a la que no quiere renunciar. Se concibe en función de equilibrio, como una «ayuda mutua», como una «reciprocidad continua» [16]. Pero en términos estrictamente materiales la relación no puede ser a la vez «recíproca» y «generosa», el intercambio equivalente por completo y muchas otras

[15] Veremos brevemente que el principio se organiza de distintas maneras. Pero en algunos casos la totalidad del esquema de jerarquías está dejada al libre juego de la generosidad, tal es el caso de Busama, donde: «la relación entre deudores y acreedores constituye la base del sistema de liderazgo» (Hogbin, 1951, pág. 122).

[16] «Colaboración mutua» (Mead, 1934, pág. 335), «reciprocidad continua entre el jefe y el pueblo» (Firth, 1959a, pág. 133), «mutuamente dependientes» (Evens, 1927, pág. 255). Para más ejemplos véanse Richard, 1939, págs. 147-150, 214; Oliver, 1955, pág. 342; Drucker, 1937, pág. 245. Véase también el capítulo V. Hablando de la «reciprocidad» me refiero aquí a la relación económico-ideológica entre los caciques y sus subditos, no necesariamente a la forma concreta. Esta última puede ser una «redistribución» desde el punto de vista técnico. Aun así, la redistribución se concibe y se sanciona como una relación recíproca, y en cuanto a su forma, no es más que una centralización de reciprocidades.

cosas de ese tenor. La «ideología» entonces, a causa de la «liberalidad del jefe» debe ignorar necesariamente la corriente inversa de bienes desde el pueblo hacia el jefe —quizá categorizándolo como algo que le es debido— bajo pena de anular la generosidad; si no, o además, la relación esconde un desequilibrio material —racionalizado quizá por otros tipos de compensación— a riesgo de que se niegue la reciprocidad. Vamos a ver cómo el desequilibrio existe en realidad; según el sistema, se mantiene por parte de unos o de otros, por parte del jefe o de la gente. Pero la conjunción de una norma de reciprocidad con una realidad de explotación no distinguiría la primitiva economía política de cualquier otra: en todas partes del mundo la categoría indígena para explotación es «reciprocidad» [17].

Considerado en un nivel más abstracto, la ambigüedad ideológica del cargo de jefe, a la vez generoso y recíproco, expresa perfectamente la contradicción de una nobleza primitiva, contradicción que se da entre el poder y el parentesco y que significa el establecimiento de la desigualdad en una sociedad de relaciones amigables. La única reconciliación reside, por supuesto, en que es una desigualdad beneficiosa en la mayoría de los casos; la única justificación del poder es el desinterés. Esto quiere decir que, en el aspecto económico, hay una distribución de bienes de los jefes hacia el pueblo que profundiza y al mismo tiempo contrarresta la dependencia de este último y sólo permite interpretar la distribución del pueblo hacia los jefes como un momento dentro de un ciclo de reciprocidad. Esta ambigüedad ideológica resulta funcional. Por un lado, la ética de la generosidad del jefe legitima la desigualdad; por otro, el ideal de reciprocidad niega que esto produzca alguna diferencia [18].

Sin embargo, esto sucede, y es algo que la ideología del cacicazgo no admite, se trata de la introversión económica de la MDP. La liberalidad del jefe debe estimular la producción más allá de los objetivos usuales de la supervivencia doméstica, aunque esto sólo suceda en la propia familia del jefe; la reciprocidad entre las jerarquías hará otro

[17] Una razón (o supuesto básico) que explica el porqué de que la ciencia social occidental, con su disposición a aceptar o incluso a dar preponderancia a los modelos nativos, tenga tantas dificultades con la «explotación». *¿O* será acaso que teniendo problemas con la «explotación» esté dispuesta a dar preponderancia al modelo nativo?

[18] Si nuevamente esta ideología parece más difundida que la sociedad primitiva, tal vez se la pueda tomar en este aspecto como confirmación de lo dicho por Marx acerca de lo que no es visible en la economía moderna puede verse claramente en la economía primitiva, a lo cual Althusser agrega que lo que puede verse claramente en la primitiva economía es que «l'économique n'est pas directement visible en clair» (Althusser y otros, vol. 2, pág. 154).

tanto en una escala más o menos general. La economía política no puede sobrevivir en base a un aprovechamiento tan restringido de los recursos como el que representa una existencia satisfactoria para la economía doméstica.

Volvemos así al punto de partida: la vida política es un estímulo para la producción. Pero lo es en diferentes grados. El siguiente párrafo rastrea algunas de las variantes de la forma política que parecen connotar productividades domésticas diferentes, comenzando con los sistemas melanesios de hombre importante.

Los sistemas abiertos de competencia por el estatus del tipo de los que predominan en Melanesia obtienen el impacto económico, en primer lugar, de la ambición de quienes aspiran a ser hombres importantes. La intensificación se pone de manifiesto en su propio trabajo y en las labores de su propia familia. Tal como informa Hogbin, el jefe de la comunidad Busama de Nueva Guinea:

> Debe trabajar más que cualquier otra persona para mantener sus reservas de comida. El que aspira a recibir honores no puede descansar en los laureles, sino que debe seguir brindando importantes fiestas y acumulando agradecimientos. Es de público conocimiento que debe trabajar todo el día: «Sus manos están siempre en contacto con la tierra y su frente está siempre perlada de sudor» (Hogbin. 1951, pág. 131)[19].

Para satisfacer los fines de acumulación y generosidad es muy frecuente que el jefe Melanesio trate de incrementar la fuerza de trabajo de su casa recurriendo a veces a la poligamia «Una mujer cultiva la huerta, otra recoge la leña, otra va a pescar, otra cocina para él. Mientras, el marido canta alegremente porque muchas personas vendrán a *kaikai* (comer)» (Landtman, 1927, pág. 168). Es evidente que la curva de Chayanov emplieza a sufrir una desviación política; apartándose de la regla, algunos de los grupos más eficientes

[19] Para otros pasajes similares cf. Hogbin, 1939, pág. 35; Oliver, 1949, pág. 89; 1955, pág. 446, o más generalmente, Sahlins, 1963. Nos resultaría fácil reunir observaciones del mismo tipo fuera de Melanesia. Por ejemplo: «Un hombre que puede gastar lo suficiente como para adquirir todos los objetos costosos que están relacionados con el culto de los ancestros, y sacrificar tanto a estos ritos, debe ser una persona muy inteligente y por eso su reputación y su prestigio se acrecientan con cada fiesta. En esta relación el prestigio social juega una parte sumamente importante e incluso me atrevería a suponer que los festines celebrados en honor de los ancestros y todo lo que con ellos se relaciona constituyen la fuerza impulsora de toda la economía en la vida social del Lamet. *Obliga a los de más aspiraciones y a los más ambiciosos a producir más de lo necesario para las necesidades vitales...* Esta lucha por el prestigio juega un papel particularmente importante en la vida económica del Lamet, *e incita a una producción excesiva* (Isicowitz, 1951, págs. 332-341, la cursiva me pertenece).

trabajan con toda la intensidad de que son capaces. Pero el hombre importante pronto remonta la estrecha base de la autoexplotación organizando sus recursos con cuidado, el jefe que surge emplea su fortuna para dejar a otros en obligación con él. Saliéndose de los límites de su casa constituye un grupo de seguidores cuya producción puede controlar para satisfacer su ambición. Es así que el proceso de intensificación en la producción aparece unido a la reciprocidad en el intercambio. De este modo, el hombre laborioso Yakalai, con el objeto de patrocinar festivales conmemorativos y de participar exitosamente en el comercio exterior,

> no sólo debe demostrar su industriosidad personal, sino que también debe ser capaz de provocar la industriosidad de los demás. Debe tener un grupo de seguidores. Si tiene la suerte de contar con muchos parientes jóvenes, sobre cuyo trabajo puede ejercer un control real, no se encuentra tan presionado por la necesidad de constituir ese grupo. Si no tiene esa suerte debe reunir a sus seguidores asumiendo la responsabilidad por el bienestar de parientes más lejanos. Desplegando todos los atributos necesarios de un líder responsable, patrocinando, como es debido, festivales en beneficio de los niños, mostrándose dispuesto a emplear su fortuna en cumplir sus obligaciones con los parientes políticos, subvencionando magias y bailes para sus niños, asumiendo todas las cargas que es capaz de llevar, se hace atractivo, tanto a los parientes de más edad, como a los más jóvenes... Sus parientes más jóvenes buscan su protección ofreciéndose como voluntarios para ayudarle en sus empresas, obedeciendo con alegría cuando los llama a trabajar y satisfaciendo sus deseos. Cada vez se muestran más inclinados a confiarle sus pertenenencias en lugar de hacerlo a algún pariente de más edad (Chowning y Goodenough, 1965-1966, pág. 457).

Sacando ventajas de este modo de un grupo local de seguidores económicamente comprometidos con su causa, el hombre importante da comienzo a la etapa final de su ambición y la que socialmente es más expansiva. Patrocina o contribuye de manera importante en la organización de las grandes fiestas públicas y en las distribuciones de bienes saliendo fuera de su propio círculo para dejar establecida su dignidad, para «hacerse un nombre», como dicen los Melanesios, en la sociedad. Ya que

> el objetivo de poseer cerdos y riqueza porcina no es almacenarlos ni hacer ostentación, sino utilizarlos. El efecto resultante es una fluida circulación de cerdos, plumas y conchas. La motivación de la misma es la reputación que un hombre puede ganar por su participación ostentosa en esto... los «hombres importantes» Kuma o «los hombres fuentes»... que manejan grandes fortunas, son capitalistas en el sentido de que controlan

> la circulación de objetos de valor entre los clanes haciendo nuevas presentaciones por su propia cuenta y eligiendo cuándo contribuir con los demás. El provecho que obtienen de estas transacciones es una reputación cada vez mayor... el propósito no es simplemente acumular fortuna, ni siquiera actuar como sólo los ricos pueden hacerlo, sino llegar a ser *conocido* como rico (Reay, 1959, pág. 96).

La carrera personal del hombre importante tiene una significación política general. El hombre importante y sus ansias de consumo son los medios por los cuales una sociedad fragmentaria, «acéfala» y dividida en pequeñas comunidades autónomas vence estos impedimentos, al menos de una manera provisional, para lograr campos más amplios de relación y niveles más altos de cooperación. Al preocuparse por su propia reputación, el hombre importante de Melanesia se convierte en un punto de articulación de la estructura tribal.

No debe suponerse que el hombre importante del tipo melanesio es una condición necesaria de las sociedades fragmentarias. Los jefes de las aldeas indígenas de la costa noroeste logran el mismo tipo de articulación, aunque sus festivales de invierno son similares, en cuanto a los festejos externos, a la búsqueda de prestigio de muchos líderes Melanesios, el jefe mantiene una relación totalmente diferente con la economía interna. Un cacique de la costa noroeste es la cabeza de un linaje y por esta prerrogativa se le acuerda necesariamente cierto derecho sobre los recursos grupales. No se ve obligado a establecer un derecho personal mediante la dinámica de una autoexplotación puesta a disposición de los demás. Lo que ofrece un contraste mucho más notable es que una sociedad fragmentaria puede pasar por alto todo menos los vínculos mínimos entre sus partes constituyentes; o si no, tal como sucede en el famoso caso del sistema de linaje fragmentario de los Nuer, las relaciones entre los grupos locales se fijan de manera principal y automática por descendencia sin recurrir a una diferenciación entre los hombres.

Los Nuer plantean una alternativa a la política fragmentaria del poder y el renombre personal, se trata del gobierno anónimo y silencioso de la estructura. En los clásicos sistemas fragmentarios de linaje los jefes deben conformarse con una importancia local en el mejor de los casos, lograda tal vez mediante atributos que no son precisamente la generosidad. La interesante deducción que se desprende de esto es que el sistema de linaje fragmentario tiene un coeficiente de intensidad más bajo que la política de gobierno melanesia.

El sistema melanesio puede ponerse al servicio de otro

fin especulativo. Dejando de lado el contraste manifiesto entre las tribus con o sin autoridades, en sus fases sucesivas de autoexplotación generosa y de acumulación consolidada por la reciprocidad, la carrera del hombre laborioso melanesio marca una transición entre dos formas de autoridad económica que en otros lugares aparecen por separado y tienen en apariencia un potencial económico desigual. La autoexplotación es una especie de economía original y subdesarrollada basada en el respeto. Se la encuentra a menudo en grupos locales autónomos de las sociedades tribales —el «jefe» Nanbikwara es un ejemplo de este género— y es muy común en los campamentos de recolectores y cazadores:

> Ningún Bosquimano aspira a destacarse, pero Toma fue aún más lejos en su deseo de evitar la notoriedad; casi no poseía nada y daba todo lo que caía en sus manos. Era diplomático, ya que a cambio de este empobrecimiento que se impuso a sí mismo ganó el respeto y la adhesión de toda la gente del lugar (Thomas, 1959, pág. 183).

Este tipo de autoridad tiene obviamente sus limitaciones, tanto económicas, como políticas, y la modestia de cada una de éstas pone límites a la otra. Sólo el trabajo doméstico que se encuentra bajo el control inmediato del jefe está comprometido políticamente. Aunque la comunidad de trabajo de su familia puede expandirse hasta un cierto grado, por ejemplo, por medio de la poligamia, el jefe no adquiere una capacidad significativa de mando sobre el producto de otros grupos domésticos ni por la estructura ni por la gratitud. Poniéndose el excedente de una casa a beneficio de otros, esta política se acerca más al ideal de noble liberalidad y representa la más débil economía de liderazgo. Su fuerza principal es más la atracción qué la compulsión, y el campo de esta fuerza está restringido principalmente a las personas que tienen contacto personal directo con el líder. Ya que bajo estas circunstancias técnicas tan simples y a menudo caprichosas que cuentan con el trabajo de tan pocos para su aprovisionamiento, el «cúmulo de poder» (adoptando la denominación de Malinowski) del jefe es escaso y se agota rápidamente. Además, necesariamente se diluye en la eficacia política, referido esto a la influencia que debe tener su distribución, ya que esta distribución se expande en el espacio social. Los mayores dividendos de la influencia, pues, corresponden a los seguidores locales, y reviste la forma de un respeto debido a una generosidad que trata de pasar inadvertida. Pero esto no establece la dependencia de nadie, y este respeto tendrá que competir con todas las otras clases de deferencia que pueden otorgarse en las relaciones directas. De ahí que lo económico no sea necesaria-

mente la base predominante de la autoridad en las sociedades más simples, ya que en comparación con el estatus generacional o con los atributos y habilidades personales que van desde la mística hasta la oratoria, puede resultar políticamente despreciable.

En otro extremo se encuentra el cacicazgo propiamente dicho, del tipo del que se desarrolló, por ejemplo, en la mayor parte de las islas de Polinesia, entre los pueblos nómadas del interior de Asia y en muchos pueblos del centro y sur de África. El contraste de la forma económica y política parece total. Estas formas van desde la autoexplotación —por el esfuerzo personal del jefe— hasta el tributo, acompañado a veces por la idea de que incluso transportar un peso o una carga es algo indigno del que gobierna, razón por la cual la dignidad puede aconsejar que *él* sea transportado. Asimismo se da el contraste entre formas que van desde un respeto personalmente acordado hasta un poder de mando conferido estructuralmente, o desde una liberalidad poco menos que recíproca a una reciprocidad poco menos que liberal. La diferencia es institucional. Reside en la formación de relaciones jerárquicas dentro de los grupos locales y entre éstos, en un marco político regional mantenido mediante un sistema de jefes superiores y subordinados con influencia sobre segmentos de mayor o menor importancia y sometidos todos a la autoridad suprema. La integración de grupos restringidos apenas esbozada por los hombres importantes de la Melanesia, inimaginable para los cazadores de prestigio, se logra en estas sociedades piramidales. Con todo, siguen siendo primitivas, ya que la armazón política la proporcionan los grupos de parentesco, que hacen de las posiciones de autoridad oficial una condición de su organización. Los hombres no construyen ya personalmente su poder a costa de los otros, llegan *al* poder. El poder reside en el oficio, en una aquiescencia organizada de los privilegios del jefe y de los medios organizados para confirmarlos. También incluye un control específico sobre los bienes y los servicios de la población que los sustenta. El pueblo debe, por adelantado, su trabajo y su producción. Y con este cúmulo de poder el jefe adopta grandilocuentes poses de generosidad que van desde la ayuda personal hasta la subvención masiva de las ceremonias colectivas o de las empresas económicas. El flujo de bienes entre los jefes y el pueblo se convierte en algo cíclico y continuo:

> El prestigio de un jefe (Maorí) estaba relacionado con el uso liberal de sus bienes, en particular, de la comida. Esto, a su vez, le aseguraba una retribución mayor gracias a la cual podía demostrar su hospitalidad, ya que sus seguidores y parientes le traían regalos escogidos... Además de proporcionar

> abundantes entretenimientos a los extranjeros y visitantes, el jefe disponía también liberalmente de su fortuna, distribuyendo regalos entre sus seguidores. De este modo se fortalecía su alianza y les retribuía los regalos y servicios personales que le prestaban... Había así una reciprocidad constante entre el jefe y el pueblo... Era precisamente la acumulación y posesión de su fortuna lo que hacía posible la abundante distribución de la misma y lo que le daba la posibilidad de dar aliento a importantes empresas tribales. El era una especie de canal por el cual corría la fortuna, concentrándose sólo para derramarse, una vez más, libremente (Firth, 1959a, pág. 133).

En las formas más avanzadas de cacicazgo, de las cuales la maorí no es precisamente un ejemplo, esta redistribución no se realiza sin beneficios materiales para el jefe. Si se nos permite una metáfora histórica diremos que lo que comienza con una distribución de su producción en beneficio de los demás, por parte del posible jefe, termina de algún modo poniendo los demás su producción al servicio del jefe.

Es así que los ideales de reciprocidad y la liberalidad del jefe terminan sirviendo como mistificación de la dependencia del pueblo. En su liberalidad, el jefe sólo devuelve a la comunidad lo que ha recibido de ella. ¿Dónde está entonces la reciprocidad? Tal vez ni siquiera devuelva todo lo recibido. El ciclo tiene tanta reciprocidad como el regalo de Navidad que el niño entrega a su padre después de haberlo comprado con el dinero que éste le dio. Sin embargo, este intercambio familiar tiene eficacia social, y lo mismo sucede con este sistema de redistribución. Además, llegado el momento de considerar la diversidad de productos redistribuidos el pueblo puede apreciar beneficios concretos inalcanzables de otro modo. En cualquier caso, el residuo material con que a veces se beneficia el jefe no constituye el sentido principal de la institución. Este reside en el poder que la fortuna entregada al pueblo le otorga al jefe. Y desde un punto de vista más amplio, al contribuir al bienestar comunal y organizar actividades colectivas, el jefe crea un bien colectivo que va más allá de la concepción y capacidad de los grupos domésticos de la sociedad tomados individualmente. Instituye así una economía pública mayor que la suma de las partes de su familia.

Este bien colectivo se obtiene también a expensas de la familia. De una manera harto frecuente y mecánica, los antropólogos atribuyen la aparición del cacicazgo a la producción de un excedente (por ejemplo, Sahlins, 1958). En el proceso histórico, sin embargo, la relación ha sido por lo menos mutua, y en el funcionamiento de la sociedad primitiva resulta más bien todo lo contrario. El liderazgo genera continuamente un excedente doméstico. La aparición de las

jerarquías y del cacicazgo se convierte al mismo tiempo en el desarrollo de las fuerzas productivas.

En resumen, se trata de la admirable capacidad de ciertos órdenes políticos distinguidos por ideas avanzadas de cacicazgo para aumentar y diversificar la producción. Recurriré una vez más a ejemplos de la Polinesia, en parte porque ya en un trabajo anterior he hablado de la excepcional productividad de esa política comparándola con la de la Melanesia (Sahlins, 1963); y en parte también porque algunas sociedades polinesias, en particular las hawaianas, conducen esa contradicción primitiva entre la economía doméstica y la pública a una crisis final que me parece reveladora no sólo de esta disconformidad, sino también de los límites económicos y políticos de la sociedad de parentesco.

La comparación con la Melanesia no serviría por sí misma para explicar los logros polinesios en cuanto a la producción general si no fuera por la ocupación y mejoramiento de zonas que antes eran marginales efectuada bajo el mandato de los jefes que se ocupaban del gobierno. A menudo las luchas crónicas entre tribus vecinas dieron fuerza decisiva a este proceso. Tal vez sea la competencia la explicación de una notable tendencia a modificar por medio de la cultura la ecología de la naturaleza, así fue que muchas de las regiones más pobres de las islas mayores de la Polinesia fueron las más intensivamente explotadas. El contraste que ofrecen a este respecto la península del sudeste de Tahití y el fértil noroeste, llevó en una oportunidad a uno de los oficiales del capitán Cook, llamado Anderson, a esta reflexión típicamente toynnbiana «Esto demuestra —dijo— que incluso los defectos de la naturaleza... resultan útiles para promover la industriosidad y el arte del hombre» (citado en Lewthwaite, 1964, p. 33). El grupo tahitiano es más famoso todavía por la integración de los atolones costeros a los cacicazgos de tierra firme. He aquí una combinación política de economía tan diferentes como para constituir en Melanesia, e incluso en otras partes de la Polinesia, la base de sistemas y se trata de un conjunto de trece minúsculos islotes de sistemas culturales totalmente diferentes. Tetiaroa es el ejemplo más conocido. La llaman la «Palm Beach de los Mares del Sur», coral situados a 26 millas al norte de Tahití y ocupado por subditos del jefe del distrito Pau, con vistas a la explotación de las riquezas marinas y a la producción del coco, utilizado como lugar de recreo por la nobleza tahitiana. Al prohibir todo cultivo que no fuera el coco y el taro en Tetiaroa, el jefe Pau, obligó a un intercambio continuo con Tahití. En una acción punitiva contra el jefe, Cook apresó una vez 25 canoas que venían desde Tetiaroa con un cargamento de pescado seco. «Incluso durante épocas tormen-

tosas, los misioneros [del Duff] contaron cien canoas en la playa [de Tetiaroa], ya que allí iba la aristocracia a celebrar festines y a engordar, y sus flotillas retornaban «ricas como una flota de galeones» (Lewthwaite, 1966, p. 49).

Podríamos considerar también el impresionante desarrollo del cultivo del taro en las islas Hawaianas, notable en cuanto a extensión, diversidad e intensidad: las doscientas cincuenta o trescientas cincuenta variedades diferentes reconocidas a menudo por su adaptación a diferentes microclimas; los grandes trabajos de irrigación (como en el valle de Waipio en la isla de Hawai, sede de un único complejo que ocupa una extensión de tres millas por tres cuartos de milla); con irrigación admirable gracias a la complejidad de canales y obras de protección (en Waimea, Kauai, hay un canal que corre unos cuatrocientos pies bordeando un acantilado y sube veinte pies por encima del nivel, mientras que en el valle de Kalalau, un dique de contención construido de canto rodado, protege una ancha franja de llanura costera), admirable además por la utilización de pequeños pozos excavados en las rocas de naturaleza volcánica y por la construcción de terrazas en los pequeños cañones escondidos en las montañas «donde hasta el menor espacio disponible ha sido aprovechado». Esto no es un catálogo de la múltiple especialización ecológica de las técnicas agrícolas que incluyen los distintos tipos de forestación así como los cultivos húmedos de taro, y en los pantanos una especie de chinampa, o cultivo en barrizales» [20].

Puede decirse que la relación entre el cacicazgo de la Polinesia y la intensificación de la producción tiene raíz histórica. En Hawai, por lo menos, la transformación política de las zonas marginales tiene un trasfondo de leyenda donde se habla de un jefe que hizo uso de su autoridad para extraer agua de las rocas. En el extremo occidental del valle de Keanae, en Maui, hay una península que se interna una milla dentro del mar y que permanece al margen de todas las razones ecologícas, ya que es fundamentalmente rocosa y estéril y, careciendo de suelo natural, se encuentra cubierta

[20] Para éste y otros detalles sobre la irrigación en Hawai, véase Handy, 1940. En un informe sobre Kauai dijo W. Bennett: «El rasgo impresionante de las terrazas de cultivo agrícola es su tremenda extensión. En los valles que han sufrido pocas alteraciones, en particular la sección de Napali, se utilizó la máxima cantidad de suelo cultivable. En las partes altas de los valles, las terrazas llegan casi hasta la base de los grandes precipicios, donde la naturaleza de las laderas no es demasiado rocosa. Aunque no todas esas terrazas estaban irrigadas, una gran parte de ellas lo estaba, y es realmente admirable el ingenio de las obras de ingeniería (1931. pág. 21).

con una famosa plantación de taro. La tradicción adjudica el milagro a un viejo cuyo nombre ha sido alvidado,

> ... que estaba constantemente en guerra con el pueblo de Wailua y decidió que debía contar con más tierras propicias para el cultivo, con más alimentos y con más gente. Fue así que puso a toda su gente a trabajar (vivían en aquel entonces en el valle y sólo iban a la península para pescar), haciéndolos transportar en canastas la tierra, desde el valle, hasta esa punta de terreno volcánico. De este modo fue como, en el curso de muchos años, la tierra de las parcelas y sus cercos se asentaron en el lugar. Así se originaron las fértiles llanuras de Keanae (Handy, 1940, pág. 110).

Puede que la tradicción hawaiana no sea del todo veraz desde el punto de vista histórico, sin embargo, se trata de la verdadera historia de Polinesia, una especie de paradigma del cual la secuencia arqueológica de las Marquesas, tal como la presenta, por ejemplo, Suggs, es sólo otra versión. Toda la prehistoria de estas islas es una repetición del mismo relato sobre las competencias entre los distintos valles, el ejercicio del poder del jefe, y la ocupación y desarrollo de zonas marginales (Suggs, 1961).

¿Existen evidencias con respecto a Hawai o a Tahití de crisis política comparable al episodio que Firth y Spillius cuentan sobre Tikopia? ¿Es posible descubrir aquí crisis reveladoras similares que pongan en evidencia la contradicción vertical entre la economía familiar y el cacicazgo, tal como la crisis tikopiana puso al descubierto la contradicción entre la familia y el parentesco? Claro está, que la hambruna Tikopiana tampoco deja sin responder totalmente la primera pregunta, ya que los mismos huracanes de 1953 y 1954, que hicieron tambalear la estructura de parentesco, estuvieron también a punto de derribar a los jefes, pues a medida que la provisión de alimentos disminuía, las relaciones económicas entre los jefes y el pueblo se deterioraban. Se descuidaban las obligaciones habituales del clan hacia los líderes mientras que, por el contrario, el robo a los cultivos del jefe «se hizo casi descarado». Con palabras de Pa Ngarumea: «Cuando la tierra es firme el pueblo guarda respeto a las cosas del jefe, pero cuando hay hambruna el pueblo va y se burla de ellas» (Firth, 1959, p. 92). Además, la reciprocidad en cuanto a la circulación de bienes no es más que la forma concreta del diálogo político de los tikopianos; su quiebra significó que la totalidad del sistema de comunicación política estaba en cuestión. La política tikopiana había empezado a desquiciarse. Una inesperada brecha se abrió entre los jefes y la población que los reconocía como tales. Reaparecieron sombrías tradiciones —Spillius las considera «mitos»— que hablaban de ciertos jefes de la antigüedad

que al volverse insoportable la necesidad local de alimentos expulsaron en masa al pueblo de la isla. A los jefes de esa época la idea les pareció fantástica, pero una reunión privada de las personas notables provocó impensadamente una movilización de la gente del distrito de Fae, que había sido advertida por augur y se preparaba a resistir una conspiración de los jefes para expulsarla (Firth, 1959, p. 93) (Spillius, 1957, pp. 16 y 17). Sin embargo, el antagonismo no llegó a concretarse, el pueblo quedó en un estadio de conciencia política no evolucionado y los jefes conservaron su poder desde el principio hasta el fin. No hubo lucha. En realidad, ni siquiera pasó por la mente de los tikopianos un levantamiento popular contra los poderes establecidos, por el contrario fueron los jefes quienes constituyeron un peligro para el pueblo. Hasta el último momento todos siguieron haciendo concesiones al privilegio tradicional de supervivencia de los jefes, sin importar que alguien tuviera que morir y que una cantidad de alimentos les fuera sustraída con regularidad. La crisis política tikopiana abortó[21].

Veamos ahora el caso de Hawai, donde es posible seguir los conflictos del mismo tipo general que concluyeron en una triunfante rebelión. Digo conflictos «del mismo tipo general» por cuanto provocaron la oposición entre el cacicazgo y los intereses domésticos, pero sin embargo, las diferencias también son importantes. En Tikopia, la tensión política fue inducida desde fuera. No surgió del desenvolvimiento normal de la sociedad tikopiana, que usualmente trabaja, sino en el despertar de una catástrofe natural, y podría haber sucedido en cualquier momento estructural, en cualquier fase de la evolución del sistema. El desorden político de Tikopia fue de origen externo, anormal e históricamente indeterminado, pero la historia hawaiana llevó a cabo las rebeliones con las cuales se fascinaba la historia tradicional de Hawai. Se produjeron en el devenir normal de la sociedad hawaiana, y más que endógenas fueron recurrentes. Además, estos conflictos parecen siempre imposibles en cualquier momento de la historia y señalan más bien la madurez del sistema polinesio, el desenlace de sus contradicciones, la revelación de los límites estructurales.

Los jefes supremos del viejo Hawai reinaban cada uno de manera independiente en una sola isla o en una sección de una de las islas mayores e incluso a veces en distritos de islas vecinas. Esta variación ya forma parte del problema, puesto que la tendencia, sobre la cual hablan largamente las

[21] Tal vez esto se deba, en parte, a la intervención del poder colonial y a los etnógrafos que a veces actuaron con atribuciones cuasi gubernamentales (Spillius, 1957).

tradiciones, es que los dominios de cada jefe se incrementen y se reduzcan, y lo que una vez se incrementa mediante la conquista, sólo puede volver a separarse por una rebelión. Este ciclo engrana con otro de manera tal que la rotación de uno pone al otro en marcha. Los jefes a cargo del gobierno mostraban una gran propensión a «sacar demasiado provecho de sus cargos gubernamentales», es decir, a oprimir económicamente al pueblo. Los jefes se veían forzados a hacer esto cuando sus dominios políticos se ampliaban descuidando así sus obligaciones como parientes y como jefes respecto del bienestar de sus gentes, cosa que de todas maneras encontraban difícil aun cuando sus dominios fuesen reducidos.

Por la administración de dominios no muy extensos obtenían suculentos bocados del trabajo y de los bienes de la gente común. La población estaba diseminada en una extensa área, y los medios de transporte y comunicación eran rudimentarios. Además el cacicazgo no disfrutaba del monopolio del poder. Debía hacer frente a los diversos problemas del gobierno de una manera organizada, valiéndose de ciertos órganos administrativos que significaban una abultada maquinaria política cuya función era hacer frente a una proliferación de tareas mediante una multiplicación de personal, y economizar al mismo tiempo su escaso poder real haciendo uso de un asombroso despliegue económico que al mismo tiempo que intimidaba al pueblo, confería gloria a los jefes. Pero el peso material de este séquito que acompañaba al jefe y los aires pomposos que se daba, recaía, por supuesto, sobre la gente común, en especial sobre aquéllos que se encontraban más próximos a la autoridad suprema, dentro de un área a la que valía la pena trasladarse y donde la amenaza de sanciones resultaba eficaz. Conscientes, al parecer, de la necesidad de establecer una estrategia tributaria, los jefes hawaianos pensaron en distintos medios para aliviar la presión, entre ellos, una sucesión de conquistas tendentes a ampliar la base tributaria. Habiendo triunfado sin embargo, con el reino extendido hacia distantes y tardíamente dominadas tierras, los costos burocráticos del gobierno al parecer aumentaron más que los ingresos que redituaban las nuevas posesiones, de modo que el jefe victorioso sólo logró agregar nuevos enemigos a los que ya tenía y aumentar el desasosiego de su casa. Es en este momento cuando los ciclos de centralización y exacción llegan a su punto culminante.

A esta altura, las tradiciones hawaianas hablan de intrigas y conspiraciones contra los jefes gobernantes, urdidas por sus seguidores locales, confabulados tal vez, con sujetos

de regiones más lejanas [22]. La rebelión la inician siempre los jefes importantes, que, por supuestos, tienen razones propias para desafiar al poder supremo, pero cuya fuerza les viene de encarnar un descontento más general. La revuelta toma la forma de un magnicidio, de un lucha armada o de ambos a la vez, y luego, según dijo un poeta étnico, los hawaianos se sentaron sobre el suelo con las piernas cruzadas y contaron tristes historias sobre la muerte de los reyes:

> Muchos reyes fueron asesinados por el pueblo a causa de la opresión que ejercían sobre los *makaainana* (plebeyos). Los siguientes reyes perdieron sus vidas a causa de crueles exigencias para con los plebeyos. Koihala fue asesinado en Kau, razón por la cual el distrito de Kau fue llamado Wier. Koka-i-ka-lani era un *alii* (jefe) que fue violentamente asesinado en Kau... Enu-nui-kai-malino era un *alii* que fue secretamente eliminado por los pescadores de Keahuolu de Kona... El rey Hakau fue asesinado por la mano de Umi en Waipio, en el valle de Tamakua, en Hawai[23]. Lono-i-ka-makahiki era un rey que fue eliminado por la gente de Kona... Fue por este motivo que algunos de los ancianos reyes tenían un terror pánico al pueblo (Malo, 1951, página 195).

Es importante observar que la muerte de los tiranos estuvo a cargo de hombres con autoridad y de los jefes mis-

[22] He aquí un ejemplo de esta geopolítica de rebelión: Kalaniopu'u, jefe supremo de la gran isla de Hawaii —tío paterno y predecesor de Kamehameha I— gobernó durante un tiempo en el distrito Kona del sudoeste. Pero la tradición cuenta que «la escasez de alimentos, después de un tiempo, obligó a Kalaniopu'u a trasladar su corte al distrito de Kohala (en el noroeste), cerca de Kapaau donde se encontraba su sede central» (Fornander, 1878-85, vol. 2, pág. 200). Lo que aparentemente había provocado la escasez de comida en Kona se repitió luego en Kohala: «Allí continuó el mismo extravagante abandono y la misma vida disipada que había comenzado en Kona, y se suscitaron las mismas quejas y el mismo descontento entre los jefes locales y los agricultores, los "makaainana"» *(ibíd.).* A las quejas locales se sumaron otras del distante distrito de Puna, ubicado en el extremo sudeste de la isla. En apariencia, las dos facciones se unieron y el relato toma entonces su clásica forma olímpica al relatar una batalla conjunta entre los grandes jefes. Los rebeldes principales eran Imacakaloa de Puna y un tal Nu'uan, jefe de los K'u que habían vivido antes en Puna, pero que pertenecía ahora a la corte de Kalaniopu'u. Estos dos eran, según Fornander, «los cabecillas en quienes convergía el descontento». Desde la distante Puna, Imacakaloa «se opuso abiertamente a las órdenes de Kalaniopu'u y a sus extravagantes exigencias con respecto a todo tipo de propiedades». N'uano, allegado directo del jefe supremo, «era muy sospechoso de favorecer el creciente descontento» *(ibíd.).* Esta vez, sin embargo, los dioses estaban al lado de Kalaniopu'u. N'uano murió destrozado por un tiburón, y después de una serie de batallas Imacakaloa fue cercado, capturado y debidamente sacrificado.

[23] Hakau aparece también descrito por otro conservador de las tradiciones como «rapaz, extorsionador, mucho más de lo que la gente o los jefes podían tolerar» (Fornander, 1878-85, vol. 2, pág. 76).

mos. La rebelión no fue entonces una revolución: el cacicazgo derribado fue reemplazado por otro cacicazgo. Habiéndose librado de las leyes opresoras, el sistema no logró librarse de sus contradicciones básicas, trascenderse y transformase, sino que continuó su ciclo dentro de los límites de las instituciones existentes. Motivada por el deseo de reemplazar a un jefe malo (exigente), por otro bueno (generoso), la rebelión tendría una mediana oportunidad de éxito. En una etapa ulterior, quizás volvieran a disgregarse los territorios anexados políticamente, recuperando así su independencia los más recalcitrantes. Descentralizado de este modo el cacicazgo, su peso económico se vería reducido y por consiguiente el poder y la opresión volverían por el momento al punto de partida.

Las características épicas de las tradiciones hawaianas ocultan una causalidad más mundana. Es evidente que el ciclo político tenía una base económica. Las grandes luchas entre los jefes poderosos y sus respectivos distritos, eran transposiciones de la lucha más esencial por el trabajo doméstico, para determinar si se lo debía emplear de una manera más modesta para la supervivencia de la familia o intensificarlo en bien de la organización política. Nadie discutía que los jefes tuvieran derecho a obtener tributos de la economía doméstica. El problema era, por un lado, el límite habitual a ese derecho tal como lo establecía la estructura existente, y por otro lado, el abuso regular del mismo originado en una exigencia estructural. El cacicazgo hawaiano se había distanciado del pueblo, sin embargo, nunca había roto definitivamente la relación de parentesco. Este lazo primitivo entre gobernante y el gobernador seguía en vigencia y con él la ética habitual de reciprocidad y de generosidad del jefe[24]. Acerca de los grandes depósitos mantenidos por los jefes gobernantes, dice Malo que eran «medios para mantener contenta a la gente de modo que no quisieran abandonar al rey», esto lo dice en un párrafo notable por su cinismo político y añade «como la rata que no quiere abandonar la despensa... donde piensa que hay comida, del mismo modo la gente no abandonará al rey mientras piense que hay comida en su depósito» (Malo ,1951, página 195).

En otras palabras, las prerrogativas del jefe respecto de la economía familiar tenían un límite moral acorde con la configuración de parentesco de la sociedad. Hasta cierto punto se trataba del deber del jefe, pero más alla de eso, de su gran prodigalidad. La organización estableció una proporción aceptable entre la asignación de trabajo a los

[24] Sobre locuciones genealógicas véase Malo, 1951, pág. 52.

sectores gubernamentales y domésticos. También estableció una proporción adecuada entre la retención de los bienes del pueblo por parte del jefe y su redistribución. Sólo podía tolerar un determinado desequilibrio en estos aspectos, además, era necesario actuar con cierta propiedad. La imposición por la fuerza no es una atribución habitual del jefe, tampoco es su deber el pillaje. Los jefes tenían sus propias tierras destinadas exclusivamente a su mantenimiento y regularmente recibían numerosos regalos de su gente. Cuando los hombres de un jefe gobernante se apoderaban de los cerdos de su gente y saqueaban sus huertos, «los *makaainana* no aprobaban esta conducta del rey», eso era «tiranía» «abuso de autoridad» (Malo, 1959, p. 196). Los jefes se mostraban demasiado inclinados a hacer trabajar a los *makaainana:* «Era un vida agotadora... se los obligaba con frecuencia a andar de un lado para otro y a hacer este o aquel trabajo para el señor de la tierra» (p. 64). Pero entonces el líder debía tener cuidado ya que «la gente solía guerrear en los viejos tiempos contra los malos reyes». De esta manera el sistema definía y mantenía un límite a la intensificación de la producción doméstica, valiéndose de medios políticos para fines públicos.

Malo, Kamakau y los demás guardianes de la tradición hawaina a menudo se refieren a los jefes supremos como «reyes», pero el problema es precisamente que no eran reyes. No habían roto estructuralmente con el pueblo y de ese modo sólo podían deshonrar la moralidad de parentesco a costa del desapego de la población. Y no contando con el monopolio de la fuerza, lo más probable era que el descontento general se descargara sobre sus cabezas. Juzgado desde una perspectiva comparativa, la mayor desventaja de la organización hawaiana era su carácter primitivo, ya que no se trataba de un estado. Su progreso ulterior sólo podía haberse asegurado mediante una evolución en ese serítido. Si bien la sociedad hawaiana descubrió límites a su capacidad para aumentar la producción y la política, este umbral que había alcanzado pero no podía cruzar, era la frontera de la propia sociedad primitiva.

4. EL ESPÍRITU DEL DON

El famoso *ensayo sobre el don* de Marcel Mauss, se convierte en su propio legado a la posteridad. Aunque al parecer sea completamente claro, sin secretos aún para los novatos, continúa siendo una fuente de eterna ponderación para el antropólogo de oficio, como si éste se viera obligado por el *Hau* de la cosa a volver a él una y otra vez, para descubrir quizá algún valor nuevo e insospechado, o para entablar un diálogo que si bien en apariencia parece descubrir un significado nuevo, no hace sino sacar a la luz un aspecto contenido en el original. Este capítulo es un intento cuya idiosincrasia pertenece a este último tipo, esfuerzo que no justificarían, por otra parte, los estudios especiales sobre los Maoríes o sobre los filósofos (Hobbes y Rouseau en especial) de los que se hace mención en su desarrollo. Sin embargo, al recapacitar sobre la tesis particular del *Hau* de los Maoríes y sobre el tema general del contrato social reiterado durante todo el *Ensayo,* se llegan a apreciar bajo una nueva luz, ciertas cualidades fundamentales de la economía y de la política primitivas, cuya mención puede justificar este extenso comentario.

«EXPLICATION DE TEXTE»

El concepto fundamental del *Essai sur le don,* es la idea indígena maorí del *Hau,* que Mauss presenta como «el espíritu de las cosas y en particular de la selva y de la caza que contiene...» (1966, p. 158)[1]. Antes que ninguna otra sociedad arcaica fue la maorí (y la idea de *Hau,* por encima de todas las nociones similares) la que respondió a la pregunta central del *Essai,* la única que Mauss se propuso examinar a fondo: *¿Cuál es el principio de derecho y de interés que exige que en las sociedades de tipo primitivo o arcaico el don recibido deba retribuirse? ¿Qué fuerza existe en la cosa dada que obliga a quien la recibe a una retribución?»* (página 148).

Esa fuerza es el *Hau.* No sólo es el espíritu del *hogar,*

[1] Ian Cumnison ha preparado una traducción inglesa de *L'essai sur le don,* publicado como *The Gift* (Londres, Cohén y West, 1954).

sino del dador del don; de modo tal que aunque trate de volver a su origen a menos que se lo reemplace, confiere al dador un domino místico y peligroso sobre el receptor.

Desde el punto de vista lógico, el *Hau* sólo explica por qué se le atribuyen los dones. No se refiere por sí mismo a los otros imperativos en los cuales Mauss descompuso el proceso de reciprocidad: la obligación de dar en primer lugar, y la obligación de recibir. Sin embargo, en comparación con la obligación de reciprocidad, estos aspectos sólo fueron tratados sumariamente por Mauss, e incluso de una manera no siempre distante del *Hau:* «Esta rigurosa combinación de derechos y de deberes simétricos y opuestos deja de ser contradictoria cuando uno se da cuenta de que consiste, sobre todo, en una mezcla de vínculos espirituales entre las cosas que en alguna medida son almas, y entre los individuos y grupos que de alguna forman interactúan como cosas» (p. 163).

Entretanto, el *Hau* maorí se eleva al estatus de una explicación general: el principio prototípico de reciprocidad de Melanesia, Polinesia y la costa Noroeste de América, la cualidad unificadora de la *traditio* romana, la clave de las dádivas de ganado en la India hindú: «Lo que tú eres, eso soy yo; en este día al volverme de tu esencia, al darte me doy a mí mismo» (p. 248).

Todo depende entonces del «texte capitale» obtenido por Elsdon Best (1909), del sabio maorí, Tamati Ranapiri, de la tribu Ngati-Raucagwa. El gran rol desempeñado por el *Hau* en el *Ensayo sobre el don* —y la reputación de que ha disfrutado desde entonces en la economía antropológica—, surge casi enteramente de este pasaje. En él, Ranapiri explicó el *Hau* de *taonga*, es decir, los bienes de las esferas más altas del intercambio, las cosas valiosas. Transcribo la traducción de Best, del texto maorí (que también publicó en el original), y la traducción de Mauss al francés.

Best, 1909, pág. 439	Mauss, 1966, págs. 158-159.
I will now speak of the *hau*, and the ceremony of *whangai hau*. That *hau* is not the *hau* (wind) that blowsnot at all. I will carefully explain to you. Suppose that you possess a certain article, and you give that article to me, without price. We make no bargain over it. Now, I give that article to a third person, who, after some time has elapsed, decides to make	Je vais vous parler du *hau*... Le *hau* n'est pas le vent qui souffle. Pas du tout. Supposez que vous possédez un article determiné (taonga) et que vous me le donnez sans prix fixe. Nous ne faisons pas de marché á ce propos. Or, je donne cet article á une troisiéme personne qui, aprés qu'un certain temps s'est écoulé, decide de rendre quelque chose en paie-

some return for it, and so he makes me a present of some article. Now, that article that he gives me is the *hau oí* the article I first received from you and the gave to him. The good that I received for that item I must hand over to yo. It would not be right for me to keep such goods for myself, whether they be desirable Ítems or otherwise. I must hand them over to yo, because they are a *hau oí* the article you gave me. Were I to keep such an equivalent for myself, then some serious evil would befalla me, even death. Such is the *hau,* the *hau oí* personal property, or the foresl *hau.* Enough on these points.

ment *(utu),* il me fait présent de quelque chose (taonga). Or, ce *taonga* qu'il me donne est l'esprít *(hau)* du *taonga* que j'ai recu de vous et que je luí ai donné á luí. Les *taonga* que j'ai recus pour ces *taonga* venus de vous il faut que je vous les rende. II ne serait pas juste *(tika)* de ma part de garder ces *taonga* pour moi, qu'ils soien désirables *(rawe),* ou désagreables *(kino).* Je dois vous les donner car ils sont un *hau* du taonga que vous m'avez donné. Si je conserváis ce deuxiéme *taonga* pour moi, il pourrait m'en venir du mal, sérieusement, méme la mort. Tel est le *hau,* le *hau* de la propriété personnelle, le *hau* des *taonga,* le *hau* de la foret. *Kati ena.* (Assez sur ce sujet.)

Mauss, se quejó de la sintetización que hizo Bets de cierta parte del origial maorí. Para asegurarnos de no dejar de lado ningua parte de este documento crítico y en la esperanza de que puedan surgir de él otros significados, he pedido al profesor Bruce Biggs, distinguido estudioso del maorí, que preparara una nueva traducción interlineal, dejando no obstante el término *hau,* donde aparece en el original. A esta petición respondió con suma gentileza y prontitud, facilitándome la siguiente versión, hecha sin consultar la traducción de Best[2]*:*

Na, mo te hau o te ngaaherehere. Taua mea te hau, echara i te mea
Now, concerning the *hau of* the forest. This *hau* is not the *hau*

ko te hau e pupuhi nei. Kaaore. Maaku e aata whaka maarama ki a koe.
that blows (the wind). No. I will explain it carefully to you.

Na, he taonga toou ka hoomai e koe mooku. Kaaore aa taaua whakaritenga
Now, you have something valuable which you give to me. We have no

[2] De aquí en adelante, utilizaré la versión de Biggs excepto donde la discusión sobre la interpretación de Mauss exija citar solamente los documentos de que él disponía. Aprovecho esta oportunidad para agradecer al profesor Biggs su generosa ayuda.

kia hoomai he utu ki a au, aa, ka hoomai e ia. Na, ko taua taonga
he should give some repayment to me, and so he does so. Now, that

i *hoomai nei ki a au, ko te hau teenaa o te taonga i hoomai ra ki a au*
valuable which was given to me, that is the *hau oí* the valuable which was

i mua. Ko taua taonga me hoatu e ahau ki a koe. E kore
given to me before. I must give it to you. II would not

ratua e tika kia kaiponutia e ahau mooku; ahakoa taonga pai rawa, taonga
be correct for me to keep it for myself, whether it be something very good,

kino raanei, me tae rawa taua taonga i a au ki a koe. No te mea he hau
or bad, that valuable must be given to you from me. Because that valuable

no te taonga teenaa taonga na. Ki te mea kai kaiponutia e ahau taua taonga
is a *hau oí* the other valuable. If I should hang onto that valuable

mooku, ka mate ahau. Koina te hau, hau taonga
for myself, I will become *mate.* So that is the *hau*—*hau* of valuables,

hau ngaaherehere. Kaata eenaa.
hau of the forest. So much for that.

Nota de los traductores: Traducimos únicamente la versión inglesa del documento maorí encargada por el autor al profesor Bruce Biggs y no las de Best y Mauss al inglés y al francés, respectivamente, por considerar que es en las traducciones directas del maorí a esos idiomas donde deben apreciarse, mediante el cotejo también directo, las diferencias de traducción antes que en versiones castellanas de segunda mano que pueden inducir a error. A este respecto queremos avisar al lector de que hemos traducido la versión inglesa de Bruce Biggs con un criterio de literalidad que permita acceder con facilidad al texto inglés y sin atender demasiado a su belleza formal.

Ahora, respecto del *hau* de la selva. Este *hau* no es el *hau* / que sopla (el viento). No. Te lo explicaré cuidadosamente. / Veamos, tú tienes algo valioso y me lo das a mí. No / acordamos nada sobre el pago. Entonces, yo se lo doy a otra persona y / pasa mucho tiempo, y ese hombre piensa que tiene el objeto valioso, / debe darme a mí alguna retribución, y así lo hace. Ahora, ese / objeto valioso que

En cuanto al texto, tal como lo registró Best, Mauss comentó que —a pesar de las señales de aquel «esprit théologique et juridique encoré imprécis» característico del maorí— «sólo presenta una parte oscura: la intervención de una tercera persona». Pero incluso esta dificultad la aclaró a continuación mediante una rápida glosa:

> Sin embargo, para entender correctamente a este jurista Maorí es suficiente decir: *«Taonga* y toda propiedad estrictamente personal tienen un *hau,* un poder espiritual. Si tú me das un *taonga,* yo se lo doy a una tercera persona, y esta última me retribuye con otro, porque está obligada a hacerlo por el *hau* de mi regalo; y yo estoy obligado a darte ese objeto, ya que debo devolverte lo que en realidad es el producto del *hau* de tu *taonga»* (1966, pág. 159).

Al corporizar a la persona del que da y al *hau* de su selva, el don mismo, según la interpretación de Mauss, obliga a una retribución. El receptor está obligado por el espíritu del dador; el *hau* de un *taonga* siempre trata de volver a su patria, inexorablemente, incluso después de haber sido transferido de mano en mano mediante una serie de transacciones. En el momento de la retribución, el receptor original logra a su vez poder sobre el primer dador; de ahí, «la circulation obligatoire des richesses, tributs et dons» en Samoa y Nueva Zelanda. En síntesis:

> ... es evidente que en la costumbre Maorí el vínculo legal, vínculo que se establece por medio de las cosas, es un vínculo de almas, porque la cosa en sí tiene un alma, es alma. De esto se desprende que el hecho de regalar algo a alguien es regalarse algo a uno mismo... Es obvio que en este sistema de ideas es necesario retribuir a otro lo que en realidad forma parte de su naturaleza y sustancia; ya que, aceptar algo de alguien es aceptar algo de su escencia espiritual, de su alma; la retención de esa cosa sería peligrosa y mortal, no sólo porque sería ilícita, sino también porque esta cosa que viene de una persona —esta esencia, este alimento, estos bienes, muebles o inmuebles, estas mujeres o esta descendencia, estos ritos o estas comuniones— establecen un dominio mágico y religioso sobre uno, no solamente en lo moral, sino también en lo físico y en lo espiritual. Además, la cosa dada no es inerte. Animada y, a menudo, personificada, trata de volver a lo que Hertz llamó su *foyer d'origine* o de producir para el clan y la tierra de donde proviene algún equivalente que ocupe su lugar *(op. cit.,* pág. 161).

me fue dado, ése es el *hau* del objeto valioso que me fue / dado antes. Debo dártelo a ti. No sería / correcto de mi parte conservarlo para mí, ya se trate de algo muy bueno, / o malo, ese objeto valioso debe serte entregado por mí. Porque ese objeto valioso / es el *hau* del otro objeto valioso. Si yo retuviera ese objeto valioso / para mí, me convertiría en *mate.* Eso es, pues, el *hau: hau* de los objetos valiosos, / *hau* de la selva. Eso es todo.

LOS COMENTARIOS DE LÉVI-STRAUSS, FIRTH Y JOHANSEN

La interpretación que Mauss hace del *hau* ha sido atacada por tres eruditos de gran autoridad, dos de ellos expertos en maorí y el otro un experto en Mauss. Sus críticas son sin duda muy doctas, pero creo que ninguna llega al verdadero significado del texto del Ranapiri o del *hau*.

Lévi-Strauss discute los fundamentos. No pretende criticar a Mauss en lo que a etnografía maorí se refiere. Lo que cuestiona, sin embargo, es la confianza de éste en una racionalización indígena: «¿No nos enfrentaremos aquí con uno de esos casos (no demasiados raros) en los cuales el etnólogo se deja engañar por el nativo?» (Lévi-Strauss, 1966, página 38). El *hau* no es la razón para el intercambio, sólo lo que una persona llega a creer es la razón, el modo en que cada uno se representa una necesidad inconsciente cuya razón reside en alguna otra parte. Y detrás del significado que Mauss estableció para el *hau,* Lévi-Strauss percibió un error general de concepto que desgraciadamente privaba a su ilustre predecesor de una comprensión estructuralista completa del intercambio que el *Ensayo sobre el don* había prefigurado tan brillantemente: «como Moisés conduciendo a su pueblo a una tierra prometida cuyo esplendor nunca llegaría a contemplar» (p. 37). Porque Mauss había sido el primero en la historia de la etnografía en ir más alla de lo empírico, hasta una realidad más profunda, en abandonar lo sensato y lo discreto por el sistema de relaciones: de una manera singular había percibido la operación de reciprocidad en sus modalidades diversas y múltiples. Pero, desdichadamente, Mauss no pudo escapar por completo al positivismo. Continuó entendiendo el intercambio tal como se presenta a la experiencia, es decir, fragmentado en actos individuales de dar, recibir y retribuir. Al considerarlo así en partes, en vez de tomarlo como un principio unificado e integral, no pudo hacer otra cosa más que tratar de recomponerlo con su «cemento místico», el *hau.*

También Firth tiene sus propios puntos de vista sobre la reciprocidad, y al puntualizarlos, vence repetidas veces a Mauss en aspectos de la etnografía (1959a, pp. 418-421). Según Firth, Mauss hizo una interpretación errónea del *hau,* que es un concepto difícil y amorfo pero, de todos modos, un principo espiritual más pasivo de lo que creía Mauss. El texto de Ranapiri no proporciona en realidad ninguna evidencia de que el *hau* trate apasionadamente de volver a sus fuentes. Además los Maories no confiaban generalmente en que el *hau* actuara por sí mismo para castigar la delicuencia económica. Por lo general, cuando la reciprocidad no se producía o en un caso de robo, el procedimiento estable-

cido para la retribución o restitución, era la hechicería *(makutu):* hechicería iniciada por la persona que había sido estafada y que generalmente requería los servicios de un «sacerdote» *(tohunga)* cuando se realizaba por medio de los bienes retenidos[3]. Además, agrega Firth, Mauss confundió algunos tipos de *hau* que en la concepción maorí son bastantes distintos —el *hau* de las personas, el de las tierras y los bosques, y el del *taonga*— y basándose en esta fundamental confusión formuló un serio error. Mauss simplemente carecía de base para considerar al *hau* del *taonga* como el *hau* de la persona que lo da. Toda esta idea de que el intercambio de dones es un intercambio de personas es consecuencia de una falsa interpretación. Ranapiri había dicho solamente que el bien dado por la tercera persona a la segunda era el *hau* de la *cosa* recibida por el segundo del primero[4]. El *hau* de personas no estaba en discusión. Al suponer que sí, Mauss atribuyó su propio refinamiento intelectual al misticismo maorí[5]. En otras palabras, y a pesar de Lévi-Strauss, no se trataba después de todo de una racionalización masiva, sino de la de un francés. Pero como dice el proverbio maorí: «los problemas de otras tierras sólo a ellas pertenecen» (Best, 1922, p. 30).

[3] Según Firth parece que el mismo procedimiento se empleaba contra los ladrones y contra los ingratos. Es a los expertos en las cuestiones maoríes a quienes les corresponde esclarecer esto. De acuerdo con mi propia experiencia muy limitada y puramente textual, pienso que los bienes de las víctimas eran utilizados, en especial, para las prácticas de hechicería contra los ladrones. Aquí, donde generalmente se desconoce al culpable, una parte de los bienes restantes —o algo perteneciente al lugar donde se guardaban— es el vehículo para identificar o castigar al ladrón (por ejemplo, Best, 1924, vol. I, pág. 311). Pero las brujerías contra una persona conocida se practican generalmente por medio de algo asociado con esa persona; es así que, en un caso de falta de retribución, es más probable que sean los bienes del estafador los que sirvan como vehículo que la dádiva del dueño. Para que todo sea más interesante y confuso, el vehículo asociado con la víctima de la hechicería es conocido por los Maoríes como *hau.* Una de las acepciones de la palabra «hau» que aparecen en el diccionario de W. Williams es la siguiente: «algo relacionado con una persona sobre la cual se intenta practicar un encantamiento; una parte de su cabello, una gota de su saliva o cualquier cosa que haya estado en contacto con su persona, etc., lo cual, llevado ante el *tohunga* (experto en ritos) puede servir como vínculo de conexión entre sus encantamientos y el objeto de éstos» (Williams, 1892).

[4] La intervención de una tercera parte no ofrece, pues, oscuridad para Firth. El intercambio entre la segunda y la tercera parte era necesario para introducir un segundo bien que pudiera representar al primero, o al *hau* del primero (cf. Firth, 1959a, pág. 420n).

[5] «Cuando Mauss ve en el intercambio de dones un intercambio de personalidades, "un vínculo de almas", se guía, no por las creencias nativas, sino por su propia interpretación intelectualizada del hecho» (Firth, 1959a, pág. 420).

Firth, por su parte, prefiere las explicaciones seculares de la reciprocidad y no las espirituales: Insiste sobre algunas otras sanciones de la retribución, sanciones observadas por Mauss en el curso del *Essai:*

> El miedo al castigo enviado por intermedio del *hau* de los bienes es en realidad una sanción sobrenatural y muy valiosa para forzar a la devolución de un don. Pero atribuir la escrupulosidad en el cumplimiento de las obligaciones individuales a la creencia en un fragmento activo desprendido de la personalidad del donante, cargado de nostalgia y de impulsos vengadores, es algo absolutamente diferente. Es una abstracción no apoyada por evidencia nativa alguna. El énfasis principal del cumplimiento de la obligación reside, tal como el propio trabajo de Mauss deja entrever, en las sanciones sociales —el deseo de continuar relaciones económicas útiles, la conservación del prestigio y del poder— para cuya explicación no es necesario formular ninguna hipótesis de creencias recónditas (1959a, pág. 421)[6].

El último en entrar a la «casa de aprendizaje» maorí, J. Prytz Johansen (1954), hace progresos evidentes respecto de sus predecesores en la lectura del texto de Ranapiri. El es al menos el primero en dudar de que el anciano maorí tuviera en mente algo particularmente espiritual cuando se refirió al *hau* de un don. Desgraciadamente, la exposición de Johansen es todavía más laberíntica que la de Tamati Ranapiri, y una vez que ha llegado al punto culminante parece dejarlo de lado, y busca más bien un explicación mítica que lógica, del famoso intercambio *a trois,* y termina dando una nota de desesperación erudita.

Después de rendir el debido tributo y de apoyar como se merece la crítica hecha por Firth a Mauss, Johansen señala que la palabra *hau* tiene un campo semántico muy amplio en el que tal vez estén implicados varios homónimos. En cuanto a la serie de significados usualmente comprendidos como «principio vital» o algo por el estilo, Johansen prefiere como definición general «una parte de la vida (por ejemplo un objeto) que se emplea ritualmente para influir sobre la totalidad», variando la cosa que sirve como *hau* de acuerdo con el contexto ritual. Llama luego la atención sobre

[6] En sus últimas palabras sobre el tema, Firth continúa negando la validez etnográfica de las perspectivas de Mauss sobre el *hau maorí,* agregando también que el intercambio de dones de los Tikopianos no implica ninguna creencia espiritual de ese tipo (1967). Además, expone ahora ciertas reservas críticas sobre la exposición que hace Mauss de las obligaciones de dar, recibir y retribuir. Sin embargo, hay un nivel en el que *está* de acuerdo con Mauss, no en el sentido de una entidad espiritual real, sino en el sentido social y psicológico más generalizado de una extensión del sí mismo, el don participa de su dador *(ibíd.,* págs. 10-11, 15-16).

un punto que hasta entonces había pasado desapercibido para todos (Best incluido, a mi entender): el discurso de Tamati Ranapiri sobre los dones era algo así como una introducción y una explicación a cierta ceremonia, una retribución por medio de sacrificios hecha a la selva por los pájaros cazados por los maoríes[7]. Por lo tanto, el propósito del informante en este pasaje expositivo era simplemente establecer el principio de reciprocidad, y *«hau»* sólo significaba allí «don retributivo»; «el maorí en cuestión pensaba sin duda que *hau* significa don retributivo, simplemente lo que se denomina también *utu»* (Johansen, 1954, p. 118).

Veremos por el momento que la noción de «retribución equivalente» *(utu)* es inadecuada para el *hau;* además, los aspectos planteados por Ranapiri van más allá de la reciprocidad como tal. De cualquier manera, Johansen, al retomar el tema de la transacción tripartita, disipó el adelanto que había hecho. Inexplicablemente, dio crédito a la interpretación recibida de que el donante original ejerce cierta magia sobre la segunda parte mediante los bienes que ésta recibió de la tercera, bienes que en este contexto se convierten en *hau.* Pero puesto que la explicación «no es obvia», Johansen se sintió obligado a invocar una especial tradición desconocida, «al efecto de que cuando tres personas intercambiaban dones y la parte intermediaria no cumplía, el don retributivo que estaba retenido en su poder podía ser *hau,* es decir, que podía emplearse para hechizarlo». Finalizaba luego con aire sombrío: «sin embargo, en todas estas consideraciones queda cierta incertidumbre y parece improbable que alguna vez podamos estar realmente seguros en lo que se refiere al significado del *hau»* (Ibid, p. 118).

El verdadero significado del hau de los objetos valiosos

No soy un lingüista, ni un estudioso de las religiones primitivas, ni un experto en el maorí y ni siquiera un erudito en lo que respecta al Talmud. Por lo tanto, la «certidumbre» que advierto en el discutido texto de Tamati Ranapiri la presento con las debidas reservas. Sin embargo, para adoptar la actual fórmula estructuralista, «todo se presenta como si» el maorí estuviera tratando de explicar un concepto reli-

[7] En la versión del original maorí publicada por Best, el pasaje sobre los dones estaba en realidad interlineado como un aparte explicatorio entre dos descripciones de la ceremonia. La traducción inglesa sin interlineados deja, sin embargo, de lado la parte principal de la primera descripción que Best había citado en una página anterior (1909, pág. 438). Además, tanto el texto inglés, como el maorí, comienzan con una exposición sobre los conjuros de hechicerías, en apariencia no relacionados con las ceremonias de intercambio de dones, sino con lo que viene más adelante.

gioso mediante un principio económico, lo que Mauss inmediatamente entendió al revés procediendo a desarrollar el principio económico por medio del concepto religioso. El *hau* en cuestión realmente significa algo en el orden de «la retribución» o «el producto de», y el principio expresado en el texto como *taonga* es que cualquier proyección de este tipo sobre un don debe ser devuelta al dador original.

Es necesario volver el discutido texto a su posición de glosa explicativa de la descripción de un sacrificio ritual[8]. Tamati Ranapíri trataba de hacer entender a Best mediante este ejemplo de intercambio de dones —ejemplo tan común que cualquier persona (o cualquier maorí) podría captar inmediatamente— porque ciertos pájaros cazados se devuelven por medio de una ceremonia al *hau* de la selva, a la fuente de su abundancia. En otras palabras, tomó una transacción entre los hombres semejante a la transacción ritual que iba a relatar, de modo tal que la primera sirviera como paradigma para la segunda. En realidad, esta transacción secular no parece ser comprehensible para nosotros de una manera directa, y la mejor manera de entenderla es remontarnos hacia atrás a partir del intercambio lógico de la ceremonia.

Esta lógica, tal como la presenta Tamati Ranapiri, es perfectamente directa. Sólo es necesario observar el uso que hace el sabio del término *«mauri»* como la corporación física del *hau* de la selva, el poder de aumentar, modo de conseguir el *mauri* que no tiene nada de idiosincrático, a juzgar por otros escritos de Best. El *mauri,* que alberga al *hau* es puesto en la selva por los sacerdotes *(tohunga)* para hacer que los pájaros abunden. He aquí el pasaje que sigue al del intercambio de dones como la noche sigue al día, según la intención del informante[9].

> Voy a explicaros algo acerca del *hau* de la selva. El *mauri* fue implantado en la selva por los *tohunga* (sacerdotes). Es el *mauri* el que hace que los pájaros abunden en la selva, que

[8] Existe una diferencia muy curiosa entre las versiones de Best, Mauss y Tamati Ranapiri. Mauss parece suprimir deliberadamente la referencia que Best hace a la ceremonia en la primera frase. Donde Best dice: «Les hablaré ahora del *hau* y de la ceremonia de *whangai hau»;* Mauss dice simplemente «Je vais vous (sic) parler du *hau...»* (la elipsis es de Mauss). La traducción indudablemente auténtica de Biggs, mucho más próxima a la de Mauss, plantea un aspecto interesante, ya que en ese lugar tampoco menciona el *whangai hau:* «Ahora, respecto al *hau* de la selva.» Sin embargo, aun de esta manera, el texto original vinculaba el mensaje sobre el *taonga* con la ceremonia de *whangai hau, «.hau* favorecedor o nutricio», ya que el *hau* de la selva no era el tema del pasaje inmediato sobre el don, sino de la última y consecuente descripción de la ceremonia.

[9] Utilizo la traducción de Best, la única de que disponía Mauss. También tengo a mano la versión interlineada de Biggs que no presenta diferencias significativas respecto de la de Best.

puedan ser muertos y tomados por los hombres. Estos pájaros son propiedad de los *mauri,* de los *thounga* y de la selva, a ellos les pertenecen, es decir, son un equivalente de esa importante instancia que es el *mauri.* Por eso se dice que deben hacerse ofrendas al *hau* de la selva. Los *thounga* (sacerdotes, adeptos) comen las ofrendas porque el *mauri* es suyo, fueron ellos quienes lo colocaron en la selva, quienes lo hicieron ser. Ese es el motivo de que algunos de los pájaros asados en el fuego sagrado sean apartados para que sólo los sacerdotes los coman, para que el *hau* de los productos de la selva y el *mauri* puedan volver otra vez a la selva, es decir, al *mauri.* Ya es suficiente a este respecto (Best, 1909, pág. 439).

En otras palabras y en esencia, el *mauri* que detenta el poder de aumentar *(hau)* es puesto en la selva por los sacerdotes *(thounga);* el *mauri* hace que los pájaros abunden y por lo tanto, algunos de los pájaros capturados deben ser ceremoniosamente devueltos a los sacerdotes que colocaron el *mauri;* en efecto, el consumo de estos pájaros por parte de los sacerdotes restaura la fertilidad *(hau)* de la selva (de ahí el nombre de la ceremonia, *Whangai hau, «el hau nutricio»)* [10]. De inmediato pues, la transacción ceremonial ofrece una apariencia familiar: un juego tripartito, en el que los sacerdotes ocupan la posición de un dador inicial a quien se le debe retribución por una dádiva original. El ciclo de intercambio está representado en el esquema 4.1.

Ahora, a la luz de esta transacción, reconsideremos el texto inmediatamente anterior que se refiere a los dones entre los hombres. Todo se torna así transparente. El intercambio secular de *taonga* sólo difiere ligeramente en cuanto a su forma de la ofrenda ceremonial de pájaros, aunque en principio es exactamente el mismo, de ahí se desprende el

[10] La posición anterior de este ritual que precede al pasaje sobre el *taonga* en el texto maorí completo, habla en realidad de dos ceremonias relacionadas: una sólo descriptiva y la otra ejecutada ante aquéllos que habían sido enviados a la selva antes de la época de la caza, para observar el estado de la misma. Cito la parte más importnte de esta descripción anterior según la versión de Biggs: «El *hau* de la selva tiene dos "apariencias". 1. Cuando la selva es inspeccionada por los observadores y si se ve que hay pájaros por allí, y si ellos matan algún pájaro ese día, el primer pájaro que matan lo ofrecen el *mauri.* Simplemente se lo arroja entre la maleza y se dice, "ése es para el *mauri".* La razón es prevenir que en el futuro puedan no encontrar nada. 2. Cuando la caza termina (ellos) salen de la maleza y empiezan a cocinar los pájaros para conservarlos en grasa. Primeramente se apartan algunos para alimentar el *hau* de la selva; éste es el *hau* selvático. Los pájaros que fueron apartados se cocinan en el segundo fuego. Sólo los sacerdotes comen los pájaros del segundo fuego. Otros pájaros son apartados para el *tapairu,* del cual comen sólo las mujeres. La mayor parte de la caza se aparta y se cocina sobre el fuego *puuraakau.* Los pájaros cocinados en el fuego *puurakau* son para que coman todos...» (cf. Best, 1909, págs, 438, 440-441, 449f; para otro detalles de las ceremonias, 1942, págs. 13, 184f, 316-317).

(Paso III)

ofrenda de pájaros

Figura 4.1

valor didáctico de su presencia en el discurso de Ranapíri. A da un don a B quien lo transforma en algo diferente en un intercambio con C, pero puesto que el *taonga* entregado por C a B es el producto *(hau)* del don original de A, el beneficio debe ser ofrecido a A. Este ciclo aparece en el esquema 4.2.

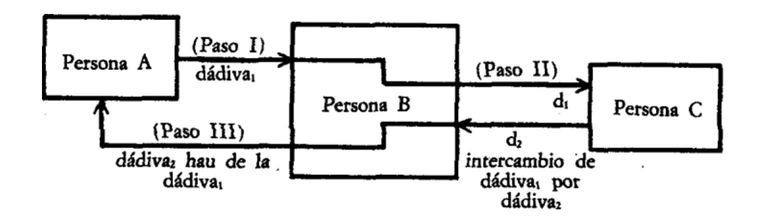


Figura 4.2

El significado de *hau* que logramos desentrañar basándonos en el intercambio de *taonga* es tan secular como el intercambio mismo. Si el don segundo es el *hau* del primero, entonces el *hau* de un bien es su producto, del mismo modo que el *hau* de una selva es su productividad. En realidad, suponer que Tamati Ranapiri quiso decir que el don posee un espíritu que obliga a la retribución parece ofender la clara inteligencia del anciano. Para ilustrar un espíritu de esta naturaleza sólo se necesita un juego de dos personas: tú me das algo, y tu espíritu *(hau)* es lo que me obliga a retribuirte. Muy simple por cierto, la introducción de una tercera parte sólo lograría complicar y oscurecer indebida-

mente este aspecto. Pero si no se trata ni de algo espiritual ni de la reciprocidad como tal, si más bien es que el don de un hombre no debe constituir el capital de otro hombre, y por lo tanto los frutos de un don deben restituirse a su poseedor original, entonces sí es necesaria la introducción de una tercera parte. Es necesario precisamente mostrar una rotación, el don ha tenido una consecuencia, el receptor la ha utilizado con provecho. Ranapiri tuvo buen cuidado en preparar esta noción de provecho por adelantado al estipular[11] la ausencia de equivalencia en el primer caso, como si A hubiera entregado a B un don gratuito. Vuelve a sugerir lo mismo, además, al subrayar la demora entre la recepción del don por parte de la tercera persona y la retribución: «Pasa un largo tiempo y aquel hombre piensa que posee el objeto valioso, pero debería retribuirme con algo». Tal como observa Firth, la demora en las retribuciones es entre los Maoríes más prolongada que el don inicial (1959 a, p. 422); en realidad, es una regla general del intercambio maorí de dones que «el pago debe, si es posible, exceder en cierta medida lo que exige el principio de equivalencia» (Ibid, p. 423). Para finalizar, observemos dónde interviene el término *hau* en la exposición. No es en la transferencia inicial de la primera a la segunda parte, como sucedería si se tratara del espíritu *del* don, sino en el intercambio entre la segunda y la tercera parte, como sería lógico si se tratara del producto del don[12]. El término «beneficio» es económica e históricamente inadecuado a los Maoríes pero hubiera resultado una traducción más apropiada que «espíritu» para el *hau*.

Best proporciona otro ejemplo de intercambio en el cuál interviene el *hau*. Resulta significativo que la pequeña escena sea nuevamente una transacción *a trois:*

> Adquirí una capa de lino hecha por una nativa en Ruatahuna. Uno de los soldados quería comprarla a la tejedora, pero ella se negó firmemente por miedo a que los horrores de *hau-whitia* descendieran sobre ella. El término *hau-whitia* significa «la desviación del hau» (1900-1901, pág. 198).

[11] Y aun a riesgo de reiterar en la traducción de Best: «Supongamos que tú posees un artículo y me lo das a mí sin precio. No hacemos ningún trato al respecto.»

[12] Firth cita la siguiente exposición sobre este aspecto perteneciente a Gudgeon: «Si un hombre recibió un presente y lo entregó a una tercera persona, esta acción no tiene nada de impropio; pero si la tercera persona le retribuye con un regalo, entonces debe entregarlo al dador original o si no es *hau ngaro (hau* consumado)» (Firth, 1959a, página 418). La falta de consecuencia en la primera de estas condiciones es una nueva evidencia contra el *hau* nostálgico de Mauss que siempre trata de volver a su hogar.

Aunque ligeramente diferente del modelo elaborado por Tamati Ranapiri, esta anécdota no presenta ninguna dificultad en especial. Al haber solicitado la capa, Best tenía un derecho prioritario a ella. En caso de que la tejedora hubiera aceptado la oferta del soldado, hubiera sacado más ventajas dejando a Best sin nada. Si ella se hubiera apropiado del producto de la capa de Best, se hubiera visto asediada por los males de una ganancia indebidamente obtenida, por «los horrores de bau-whit»[13]. Dicho de otro modo, hubiera sido culpable de comerse el *hau* —*kai hau*— ya que en la introducción a este incidente Best había explicado:

> En caso de que hubiera dispuesto de algún artículo perteneciente a otra persona y no le diera a esa persona cualquier pago o retribución que yo hubiera recibido por el artículo, eso sería *hau-whitia* y mi acto un *ñai hau* que sería castigado con la muerte, ya que los terrores de *macutu* (hechicería) se desataría sobre mí (1900-1901, págs. 197-198)".

Por lo tanto, tal como lo señaló Firth, el *hau* (aunque sea un espíritu) no causa daño por iniciativa propia; es necesario que el proceso específico de la hechicería *(macutu)* sea puesto en marcha. Este incidente no implica además que la hechicería actúe a través del medio pasivo del *hau,* ya que Best, que era en potencia la parte engañada, no parecía haber puesto en circulación nada material. Tomados en conjunto, los diferentes textos sobre el *hau* de los dones sugieren otra cosa: no es que los bienes retenidos sean peligrosos, sino que la retención de bienes es *inmoral* y por con-, siguiente peligrosa por cuanto el estafador queda expuesto a ataques justificados. «No sería *correcto* que me quedara con ello —decía Ranapiri— pues me convertiría en un *mate* (enfermo o muerto)».

Estamos frente a una sociedad en la cual la libertad para ganar a costa de otros no forma parte de la concepción de las relaciones y formas de intercambio. En eso reside la moralidad de la fábula económica del anciano maorí. El problema que él planteaba iba más allá de la reciprocidad, no

[13] *Whitia* es el participio pasado de *whiti.* Según el diccionario de H. Williams, *whiti* significa: 1) verbo intransitivo cruzar, alcanzar el lado opuesto; 2) cambio, vuelta, estar invertido, ser contrario a; 3) verbo transitivo atravesar; 4) dar vuelta, abrir (como con una palanca); 5) cambio (Williams, 1921, pág. 584).

[14] La interpretación más extensa de Best se prestaba a la perspectiva de Mauss: «porque parece que ese artículo que te pertenece está impregnado con una determinada cantidad de tu *hau,* que tal vez pasa al artículo recibido en intercambio, pues si yo paso ese segundo artículo a otras manos eso es *hau whitia»* (1900-1901, pág. 198). *Así* «parece». Uno tiene la sensación de participar en un juego de etimología etnográfica y folklórica, ya que nos encontramos ahora, a partir de la explicación de Best, con un probable juego *a quatre.*

se trata sólo de que los dones deban ser restituidos de una manera adecuada, sino de que, por derecho, deben retribuirse. Es posible sustentar esta interpretación mediante una juiciosa selección entre los distintos significados de *hau* contenidos en el diccionario *maorí* de H. Williams (1921). *Hau* es un verbo que significa «exceder o ser en exceso», tal como lo señala su uso en la expresión *kei te hau te whuarika nei* («este tapete es más largo que lo necesario»); además *hau* es el sustantivo «exceso, partes, fracción respecto de cualquier medida completa». *Hau* es también «propiedad, despojos». Tenemos también el término *haumi,* cuyo significado derivado es «agregar», «alargar por adición», «recibir o apartar»; como sustantivo también señala a «la pieza de madera mediante la cual se prolonga el cuerpo de una canoa». El siguiente es el verdadero significado del famoso y enigmático discurso de Tamati Ranapiri sobre el *hau* de *taonga:*

> Voy a explicárselo paso a paso. Ahora tiene usted algo valioso y me lo da a mí. No hay ningún acuerdo acerca del pago. Entonces yo se lo doy a otra persona, pasa un largo tiempo y esa persona piensa que posee el objeto valioso y que debe darme alguna retribución. Así' lo hace. En ese momento, me hace entrega de un objeto valioso que es el producto de *(hau)* aquel bien que (usted) me había entregado antes. Entonces debo dárselo a usted. No sería correcto que me lo quedara, ya se trate de algo bueno o malo yo debo darle a usted el objeto valioso. Esto se debe a que ese objeto es una retribución *(hau)* por el otro objeto. Si yo me lo quedara me enfermaría (o moriría).

Digresión sobre el aprendiz de brujo maorí

Sin embargo, esta interpretación del *hau* de las cosas puede aún dar lugar a muchas críticas fundadas en su omisión o falta de consideración del contexto total. Los dos pasajes, el que se refiere a los dones y el del sacrificio, forman parte de un texto más largo precedido por otra disquisición sobre el *mauri* tal como la que obtuvo Best de labios de Ranapiri (1909, pp. 440-441). Es cierto que puede haber buenas razones para dejar de lado esta introducción. Su gran oscuridad, su esoterismo, su preocupación por la naturaleza y enseñanza de los conjuros que tienen que ver con la muerte, parecen no guardar una gran relación con el tema del intercambio:

> El *mauri* es un conjuro que se recita sobre cierto objeto, ya sea de piedra, de madera o de un material aprobado por el *tohunga* (sacerdote) como «lugar de adherencia», «lugar de retención» o «habitáculo» del *mauri.* Dicho objeto está sometido al rito de «causar la ruptura» y se abandona en una parte

oculta de la selva para que allí permanezca. El *mauri* no está exento de *tapu.* Tampoco es el caso de que toda la selva sea *tapu* en la misma medida en que lo es el sitio donde yace el *mauri.* En lo que se refiere a causar la ruptura, se trata de una destrucción. Si un sacerdote enseña a un hombre determinados conjuros, conjuros de hechicería, o conjuros para emplazar el *mauri,* junto con todos los demás del rito maorí, y el hombre los aprende, entonces el sacerdote le dice: «Ahora, ¡"provoca la ruptura" de tus conjuros!» Es decir, que sea conjurada la piedra de modo tal que se destroce y entonces el hombre, o cualquier cosa de que se trate, muere. Si la piedra resulta destrozada o el hombre muerto, los conjuros de ese discípulo se han vuelto muy *mana.* Si la piedra no salta en pedazos (se destroza), o el hombre no muere, habiendo sido conjurados para su destrucción, entonces sus conjuros no son *mana.* Se volverán sobre el discípulo y lo matarán. Si el sacerdote es muy viejo y se encuentra cercano a su muerte le dirá a su discípulo que dirija hacia él sus conjuros para provocar la ruptura. El sacerdote muere y de este modo los conjuros que él enseñó quedan «rotos» (destruidos) y entonces son *mana.* En ese caso el discípulo vive y, a su debido tiempo, querrá emplazar un *mauri.* Ahora ya puede emplazarlo en la selva, o en el agua, o en la estaca de la trampa para anguilas llamada *pou-reinga.* No sería bueno para los conjuros de ese discípulo que permanecieran junto a él, que no fueran rotos, es decir, destrozados, y es esta destrucción lo mismo que destruir la piedra. Si la piedra se destroza totalmente, eso es bueno. Eso es «causar la ruptura» (traducción de Bigg).

No cabe duda de que el anterior examen del don y el intercambio ceremonial no nos prepara para comprender las profundidades de este trozo. Sin embargo, el texto habla una vez más de un intercambio que, incluso sometido a un estudio muy superficial, se manifiesta formalmente análogo a las transacciones de *taoinga* y *«hau nutricio».* El conjuro transmitido por el sacerdote al discípulo vuelve al primero con su valor aumentado y por intermedio de una tercera parte. Puede muy bien suceder que las tres secciones del texto de Ranapiri sean variaciones sobre el mismo tema, unificadas no sólo por el contenido, sino por una triple réplica de la estructura transaccional[15].

El caso se ve reafirmado por un dato muy importante, explicado también por Firth (1959a, pp. 272-273), en base, aparentemente, a materiales proporcionados por Best (1959a, páginas 1101-1104). Al comparar la costumbre maorí con la práctica habitual en la Melanesia con respecto a la transmisión de la magia, Firth quedó sorprendido por la virtual

[15] Hay también, por supuesto, un puente narrativo entre la sección sobre la transmisión de magia y la ceremonia, ya que la primera termina con el emplazamiento del *mauri,* que es el elemento que conduce a la segunda.

ausencia de obligaciones de retribución al maestro entre los maories. En la concepción de este pueblo, dicha recompensa degradaría el conjuro, incluso lo profanaría y lo anularía. Había una sola excepción a esta regla, el maestro maorí de la magia negra más *tapu* era recompensado *mediante una víctima.* El aprendiz tendría que matar a un pariente cercano, acto de sacrificio a los dioses que aumentaría el poder del conjuro retribuyendo al mismo tiempo el don (Best, 1925a, p. 1063). O tal vez cuando el *tohunga* envejeciera los conocimentos acerca de la muerte se dirigirían contra él, lo cual vendría a probar incidentalmente que los cultos eruditos son iguales en todos los lados. La descripción que hace Best de estas costumbres tiene exactamente la misma cadencia transaccional del pasaje sobre los dones, comenzando con la misma nota de irreversibilidad:

> Los ancianos de Mtuhoe y Awa lo explican de esta manera: no se le pagaban sus servicios al sacerdote que enseñaba. Si así se hiciere las artes de magia, etc., adquiridas por el discípulo no causaría efecto. No tendría la posibilidad de matar a una persona por medio de conjuros mágicos, pero si soy yo el que te enseño te diré lo que tienes que hacer para que se revelen tus poderes. Te diré cuál es el precio que debes pagar por tu iniciación, ya que, «el equivalente de los conocimientos adquiridos, la revelación de tus poderes, debe ser tu propio padre», o tu madre, o algún otro pariente cercano. Entonces los poderes serán eficaces. El maestro menciona el precio que el discípulo debe pagar. Elige a un pariente cercano del alumno como el mayor sacrificio con que éste puede pagar los conocimientos adquiridos. Un pariente cercano, tal vez su propia madre, le es traído para que lo mate por medio de sus poderes mágicos. En algunos casos el maestro dirigirá a su alumno para que lo mate a él. Desde ese momento estaría muerto... «El pago efectuado por el alumno era la pérdida de un pariente cercano. En cuanto al pago en bienes, ¿para qué serviría? ¡Hai aha!» (Best, 1925a, pág. 1103).

Contando con estos pormenores, el parecido morfológico entre las tres partes del texto de Ranapiri ya no deja lugar a errores. En la transmisión de la magia *tapu,* del mismo modo que en el intercambio de objetos valiosos o en el sacrificio de pájaros, no tiene lugar una retribución directa del don inical. En cada uno de los casos, la reciprocidad se efectúa por medio de una tercera parte. En todos los casos esta mediación aporta provecho al don inicial ya que por la transferencia de la segunda a la tercera parte, se añade algún valor o efecto al objeto entregado por la primera parte a la segunda. Y de uno u otro modo, el primer receptor (el del medio), se encuetra amenazado por la destrucción *(mate)* si el ciclo no se completa. Concretamente, en el texto sobre la magia: el *tohunga* entrega el conjuro al aprendiz; el apren-

representado en el esquema 4.3.

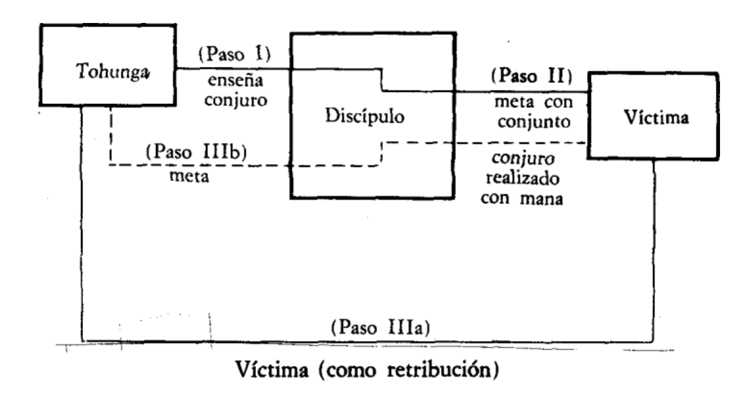


Figura 4.3

La significación mas amplia del «hau»

Volviendo ahora al *hau,* es evidente que no podemos abandonar el término contentádonos simplemente con sus connotaciones seculares. Aunque el *hau* de los objetos valiosos en circulación signifique el producto acumulado por éstos, es decir, un producto concreto de un bien concreto, existen también el *hau* de la selva y el del hombre, y éstos sí son de naturaleza espiritual. ¿Qué clase de naturaleza espiritual? Muchas de las afirmaciones de Best sobre este tema sugieren que el *hau* como espíritu no deja de relacionarse con el *hau* como retribuciones materiales. Tomando a los dos en conjunto es posible llegar a una comprensión más amplia de ese misterioso *hau.*

De inmediato se pone en evidencia que el *hau* no es un espíritu en el sentido animista corriente. Best es explícito acerca de esto. El *hau* de un hombre es algo diferente de su *wairua,* o espíritu sensitivo, el «alma» según el uso antro-

> anterior aquí en la tierra. La palabra *wairua* significa sombra, cualquier imagen inmaterial; en ocasiones también se refiere a un reflejo y por esto fue adoptada como nombre para el espíritu animado del hombre... La *wairua* puede abandonar el cuerpo que le sirve de refugio durante la vida; esto lo hace cuando una persona sueña que ve lugares o personas distantes... La *wairua* es considerada como un espíritu sensitivo; abandona el cuerpo durante el sueño advirtiendo a su morada física de los peligros que la acechan, de los signos ominosos, por medio de las visiones que llamamos sueños. Los sacerdotes nativos de alta jerarquía me enseñaron que todas las cosas poseen una *wairua,* incluso las que consideramos objetos inanimados, como los árboles y las piedras (Best, 1924, vol. 1, págs. 299-301)[16].

El *hau,* por otra parte, pertenece más al reino del animatismo que del animismo. Como tal, está vinculado con el *mauri* y en realidad en los trabajos de los etnógrafos expertos, resulta virtualmente imposible distinguir el uno del otro. Firth, desespera de poder separar definitivamente los dos, basándose en las definiciones superpuestas y a veces correspondientes de Best: «La borrosa línea trazada para distinguir entre *hau* y *mauri* por las autoridades etnográficas más eminentes, nos lleva a la conclusión de que estos conceptos en su estado inmaterial son casi sinónimos» (Firth, 1959a, p. 281). Tal como lo observa Firth, a veces se manifiestan ciertos contrastes. Con respecto al hombre, el *mauri* es el principio más activo, «la actividad que se mueve dentro de nosotros». En relación con la tierra o la selva, *mauri* «se emplea frecuentemente para la representación tangible de un *hau* incorpóreo. Sin embargo, es evidente que *mauri* también puede referirse a una cualidad puramente espiritual de la tierra, y por otra parte, el *hau* de una persona puede tener forma completa, por ejemplo, recortes de cabellos y uñas y otras cosas similares usadas en

[16] Es así que la simple traducción de Mauss del *hau* como espíritu, y su concepción del intercambio como *lien d'âmes,* es por lo menos imprecisa. Más allá de eso, Best trató repetidas veces de distinguir el *hau* (y el *mauri)* del *wairua* basándose en que el primero, que deja de existir con la muerte, no puede abandonar el cuerpo de una persona a riesgo de muerte, cosa que puede hacer el *wairua.* Pero aquí Best se encuentra en dificultades debido a la manifestación material de *hau* de una persona empleada en hechicerías, de manera tal que se siente tentado, unas veces, a decir que alguna parte del *hau* puede desprenderse del cuerpo y, otras, que el *hau,* como hechicería, no es el «verdadero» *hau.*

hechicerías. No me toca a mi desentrañar estos misterios lingüísticos y religiosos, tan característicos de este «esprit théologique et juridique encoré imprécis», de los maoríes. Preferiría más bien destacar un contraste más evidente e importante entre el *hau* y el *mauri* por un lado, y el *wairua* por el otro, contraste que también parece arrojar luz sobre las eruditas palabras de Tamati Ranapiri.

El *hau* y el *mauri,* como cualidades espirituales tienen asociaciones singulares con la fecundidad. Best se refirió a menudo a ambos como el «principio vital». De muchas de sus observaciones se desprende que la fertilidad y la productividad eran los atributos esenciales de esta «vitalidad». Por ejemplo (la bastardilla que aparece en las siguientes citas me pertenece):

> El *hau* de la tierra es su *vitalidad,* su fertilidad y todas las ideas similares, y también una cualidad que, a mi entender, sólo podemos expresar mediante la palabra prestigio (Best, 1900-1901, pág. 193).
>
> El *ahi taitai* es un fuego sagrado junto al cual se celebran los ritos que tienen como objetivo la protección del principio vital y la *fecundidad* del hombre, de la tierra, las selvas, los pájaros, etcétera. Se dice que es el *mauri* o *hau* del hogar (pág. 194).
>
> ... cuando *Hape* partió en su expedición al sur, llevó consigo el *hau* de la *kutnara* (batata), o, como dicen algunos, llevó el *mauri* de la misma. La forma visible de este *mauri* era el brote de una planta de *humara* que representaba el *hau,* es decir, la vitalidad y *fertilidad* (pág. 196; cf. Best, págs. 106-107).
>
> Ya hemos dedicado nuestra atención al *mauri* de la selva. Hemos señalado que su función consistía en proteger la *productividad* de la selva (pág. 6).
>
> Los *mauri* materiales eran utilizados en relación con la agricultura; se los colocaba en el campo donde se plantaban los cultivos, y existía la firme creencia de que producían un efecto sumamente beneficioso sobre las cosechas (1922, pág. 38).
>
> Ahora bien, el *hau* y el *mauri* no sólo pertenecen al hombre, sino también a los animales, la tierra, la selva e incluso a los hogares de aldea. Es así que el *hau* o vitalidad, o *productividad* de una selva, debe ser protegido muy cuidadosamente por medio de ciertos ritos muy peculiares..., porque la *fecundidad* no puede existir sin el *hau* esencial (1909, pág. 436).
>
> Todo lo animado e inanimado posee este principio vital *(mauri):* sin él nada *florecería* (1924, vol. 1, pág. 306).

Por lo tanto, tal como ya lo sospechábamos, el *hau* de la selva es su fecundidad, así como el *hau* de un don es su producto material. Del mismo modo que el contexto mundano del intercambio *hau,* es la ganancia respecto de un bien, así, como cualidad espiritual, el *hau* es el principio de fer-

tilidad. Tanto en el uno como en el otro, los beneficios obtenidos por el hombre, deben ser devueltos a su fuente para que pueda ser mantenida como fuente. Esa era toda la sabiduría de Tamati Ranapiri.

«Todo es como si» los maoríes hubieran conocido un concepto amplio, un principio general de productividad, el *hau.* Se trataba de una categoría que no hacía distinciones, no perteneciendo ella misma ni al dominio de lo que llamamos «espiritual» ni al de lo «material», pero aplicable a ambos. Con referencia a los objetos valiosos, los maoríes concebían al *hau* como el producto concreto del intercambio. En lo que se refiere a la selva, el *hau* era lo que hacía que abundaran las aves de caza, una fuerza invisible, pero claramente apreciada por los maoríes. ¿Pero acaso los maoríes necesitarían en algún casi distinguir entre lo «espiritual» y lo «material«? ¿Acaso esta aparente «imprecisión« del término *hau* no concuerda perfectamente con una sociedad en la cual «lo económico», «lo social», «lo político» y «lo religioso» se encuentran indiscriminadamente organizados de acuerdo con las mismas relaciones y mezclados en las mismas actividades? Y de ser así ¿no nos vemos obligados una vez más a volver otra vez a la interpretación de Mauss? En lo que se refiere a lo específicamente espiritual del *hau,* es muy probable que estuviera equivocado, pero no lo estaba en otro sentido más profundo. «Todo es como si» el *hau* fuera un concepto total *.Kaati eenaa.*

FILOSOFÍA POLÍTICA DEL ENSAYO SOBRE EL DON

Mauss, sustituye la guerra de todos contra todos, por el intercambio de todo entre todos. El *hau,* espíritu del dador del don, no constituía una explicación última de la reciprocidad, sino sólo una proposión insertada en el contexto de una concepción histórica. Se trataba de una nueva versión del diálogo entre el caos y el pacto, traspuesto de la explicación de la sociedad política a la reconciliación de la sociedad fragmentaria. El *Essai sur le don* es una especie de contrato social.

Al igual que los famosos filósofos que lo precedieron, Mauss se debate en una condición original de desorden, en cierto sentido ya dada y prístina, pero vencida por fin dialécticamente. Al igual que en el caso de la guerra de todos contra todos, la solución está en el intercambio. La transferencia de cosas que son personas en cierto grado, y de personas que en cierto grado son tratadas como cosas, es el consenso sobre el que se basa la sociedad organizada. El don es alianza, solidaridad, comunión, en resumen, paz, la gran virtud que los filósofos anteriores, en especial Hobbes, ha-

bían descubierto en el Estado, pero la originalidad y la veracidad de Mauss consistía exactamente en su rechazo del discurso en términos políticos. El primer consenso no tiene que ver con la autoridad, ni siquiera con la unidad. Si encontramos su verificación en las nacientes instituciones de cacicazgo, estaríamos haciendo una interpretación demasiado literal de la teoría anterior sobre el contrato. El equivalente primitivo del contrato social no es el Estado, sino el don. El don es el recurso primitivo para lograr la paz que en la sociedad civil asegura el Estado. Aunque, según la concepción tradicional, el contrato era una forma de intercambio político, Mauss consideró al intercambio como una forma de contrato político. La famosa «prestación total» es un «contrato total», descrito a este efecto en el *Manuel d'etnographie:*

> Diferenciaremos entre aquellos contratos de *prestación* total y aquellos en los cuales la *prestación* es sólo parcial. El primero ya aparecía en Australia y puede encontrarse en una gran parte del mundo polinesio... y en el norte de América. En el caso de dos clanes, la *prestación* total se pone de manifiesto por el hecho de que para estar en una condición de contrato perpetuo, cada uno lo debe todo a todos los miembros de su clan y a todos los del clan opuesto. El carácter permanente y colectivo de este contrato lo convierte en un verdadero *traite,* con el necesario despliegue de riqueza frente a la otra parte. La *prestación* se extiende a todo, a todos y en todo tiempo... (1967, página 188).

Pero como intercambio de dones, el contrato tendría una realización política totalmente nueva, imprevista e inimaginada por la filosofía anterior sin que constituyera ni sociedad ni estado. Para Rosseau, Locke, Spinoza, Hobbes, el contrato social había sido, en primer lugar, un pacto de la sociedad. Era un acuerdo de incorporación que consistía en formar una comunidad de lo que antes habían sido partes separadas y antagónicas, una persona superpuesta a las personas individuales, que ejercería el poder obtenido de cada uno en beneficio de todos. Pero entonces era necesario estipular una cierta formación política. El propósito de la unificación era poner fin a la lucha nacida de la justicia pri vada. En consecuencia, aunque el pacto no fuera en sí un contrato de gobierno entre el gobierno y los gobernadores como en las versiones medievales anteriores, y cualesquiera fueran las diferencias entre los sabios acerca del lugar de la soberanía, todo el contrato de la sociedad tenía que implicar la institución del estado. Es decir, que todo tenía que insistir en la alienación por medio del acuerdo de un derecho en particular: la fuerza privada. A pesar de que los filósofos siguieron discutiendo su alcance, ésta era la cláu-

sula esencial, el rendimiento de la fuerza privada en favor del Poder Público.

Sin embargo, el don no organizaría la sociedad en un sentido corporativo, sino sólo en un sentido fragmentario. La reciprocidad es una relación «entre». No disuelve las partes separadas dentro de una unidad mayor, sino que al contrario, al correlacionar su oposición, llega a perpetuarlas. Tampoco especifica el don que haya una tercera parte que permanezca por encima de los intereses separados de aquellos que suscriben el contrato, y lo que es más importante, no les retira la fuerza, ya que el don sólo afecta la voluntad y no el derecho. Es así que la condición de paz tal como la entendió Mauss —y como en realidad existe en las sociedades primitivas —debe diferir políticamente de la concebida por el contrato clásico que es siempre una estructura de sometimiento y a veces de terror. A excepción del honor que otorga a la generosidod, el don no significa un sacrificio de la igualdad y mucho menos de la libertad. Los grupos aliados por el intercambio conservan su fuerza individual, aunque no la inclinación para hacer uso de ella.

Aunque yo empecé refiriéndome a Hobbes (e hice mi exposición sobre *El don,* comparándolo especialmente con el *Leviathan* [17], es evidente que en cuanto a sentimiento, Mauss está mucho más próximo a Rousseau. Por su morfología fragmentaria, la sociedad primitiva de Mauss vuelve más bien al tercer estadio del *Discurso sobre la desigualdad* que al individualismo radical de un estado de naturaleza al estilo de Hobbes (cf. Cazaneuve, 1968). Y como Mauss y Rousseau habían visto de una manera similar que las oposiciones son sociales, del mismo modo sus resoluciones serían sociables. En cuanto a Mauss, sería un intercambio que «se extiende a todo, a todos, y en todo tiempo». Lo que es más, si al dar uno se entrega a sí mismo *(hau),* entonces cada uno se convierte espiritualmente en miembro de todos los demás. En otras palabras, el don se aproxima incluso en sus enigmas a quel famoso contrato en el cual «Chacun de nous met en commun sa personne et toute sa puissance sous la supreme direction de la volonté genérale; et nous recevons en corps chaqué membre comme partie indivisible du tout».

Pero aunque Mauss es un descendiente espiritual de Rousseau, como filósofo político está más próximo a Hobbes. No se trata de establecer una relación histórica de proximidad con el inglés, por supuesto, sino sólo de detectar una fuerte convergencia en el análisis: un acuerdo básico sobre

[17] Todas las citas del *Leviathan* corresponden a la edición de Evrymans (Nueva York, Dutton, 1950), ya que conserva la escritura arcaica, cosa que no hace la edición más común de *English Works* compilada por Molesworth (1839).

el estado político natural como distribución generalizada de la fuerza, sobre la posibilidad de evadirse de esta condición mediante la ayuda de la razón, y sobre las ventajas que esto significa para el progreso cultural. La comparación con Hobbes parece la más indicada para poner al descubierto la estructura más oculta de *El don.* Sin embargo, el ejercicio no sería muy interesante a no ser porque su «problemática llega a un descubrimiento fundamental de la política primitiva en el punto preciso en el que establece el contacto con Hobbes, y donde difiere de éste realiza un progreso fundamental en lo que a la compresión de la evolución social se refiere.

Aspectos políticos de **El don** *y* **El Leviathan**

En la perspectiva de Mauss, lo mismo que para Hobbes, la guerra es la infraestructura de la sociedad, tomado esto en sentido sociológico.

La «guerra de todos contra todos», es una frase espectacular que oculta una ambigüedad, o al menos, en su insistencia sobre la naturaleza del hombre ignora una estructura de la sociedad igualmente sorprendente. El estado de naturaleza descrito por Hobbes era también un orden político. Es verdad que Hobbes estaba preocupado por la sed humana de poder y por la inclinación del hombre a la violencia, pero también escribió sobre una distribución de la fuerza entre los hombres y de su libertad para hacer uso de ella. El paso que se da en el *Leviathan* de la psicología del hombre a su condición original parece por lo tanto continuo y disyuntivo al mismo tiempo. El estado de naturaleza se dedujo de la naturaleza humana, pero también anunció un nuevo nivel de realidad que, como la política, no podía ser descrito ni aun en función de la psicología. Esta guerra de cada uno contra todo no es sólo una disposición para emplear la fuerza sino el derecho de hacerlo, no sólo ciertas inclinaciones, sino ciertas *relaciones* de poder, no sólo el instinto de competencia sino la legitimidad del enfrentamiento. El estado de naturaleza es ya un tipo de sociedad[18].

[18] El porqué de que esto parezca ser así, especialmente en el Leviathan cuando lo comparamos con trabajos anteriores, como *Elements of Law* y *De cive,* se vuelve inteligible a partir del trabajo reciente de McNeilly cuyo objetivo es que el *Leviathan* complete la transformación del argumento de Hobbes en una racionalidad formal de relaciones interpersonales (a falta de un poder soberano), lo cual implica abandonar, en cuanto a la lógica del argumento, la insistencia anterior en la satisfacción de las pasiones humanas. De ahí que, si en trabajos anteriores «Hobbes intenta deducir conclusiones políticas de ciertas posiciones (muy dudosas) sobre la naturaleza específica

¿De qué clase? De acuerdo con Hobbes se trata de una sociedad sin soberano, sin «un Poder común para imponer respeto a todos». Dicho de una manera más clara, una sociedad en la cual el derecho a combatir lo sustentan las personas individualmente. Pero debemos destacar esto: lo que perdura es el derecho, no la lucha. Esto lo subraya el mismo Hobbes en un pasaje muy importante que llevó la guerra de la naturaleza más alla de la violencia humana hasta el nivel de la estructura, donde más que una lucha se presenta como un *período* durante el cual no hay ningua garantía de lo contrario y la volutad de lucha es suficientemente conocida:

> Porque la guerra no consistía solamente en batallas, o del acto de combatir; sino en un período en el cual la voluntad de combatir es suficientemente conocida y, por tanto, la noción de *tiempo* debe inferirse de la naturaleza de la guerra, tal como ocurre en la naturaleza de los estados climáticos. Porque lo mismo sucede con la naturaleza del mal tiempo que no reside en uno o dos aguaceros, sino en una inclinación a ellos de varios días juntos, del mismo modo, la naturaleza de la guerra no consistía en una verdadera lucha, sino en la disposición conocida para ello durante todo el tiempo en que no se garantiza lo contrario. El resto del tiempo es Paz (parte 1, cap. 13).

Afortunadamente, Hobbes usaba con frecuencia la escritura arcaica de la palabra guerra, «warre», lo que nos da la oportunidad de suponer que significa algo más, una determinada forma política. Repetimos que la característica esencial de la guerra es la libertad de recurrir a la fuerza: cada uno se reserva esa opción en pos de su mayor ganancia o gloria, y en defensa de su persona y de sus posesiones. A menos y hasta que esta fuerza dividida se le entregara a una autoridad colectiva, decía Hobbes, nunca habría garantía de paz; y aunque Mauss descubrió esa garantía en el don, ambos concuerdan en que el orden primitivo es una ausencia de la ley, lo cual es lo mismo que decir que cada uno puede tomar la ley en sus propias manos, y por lo tanto hombre y sociedad están en un peligro constante de final violento.

Por supuesto que Hobbes nunca consideró al estado de naturaleza como algo que hubiera sido en algún momento un hecho empírico general, es decir, un auténtico momento histórico, aunque hay algunas gentes que «viven hasta ahora de una manera salvaje» como los pueblos primitivos de muchos lugares de América, ignorantes de toda forma de gobierno que no fuera la tenaz armonía de la pequeña

de los individuos humanos... en el *Leviathan* el argumento depende de un análisis de la estructura *formal* de las *relaciones* entre los individuos» (McNeilly, 1968, pág. 5).

familia. Pero si no tiene un sentido histórico ¿qué sentido intentó darle Hobbes al estado de naturaleza?

En el estilo de la lógica galileana se suele decir: dejando de lado los factores distorsionantes que se dan en una apariencia compleja, pensemos en el curso ideal de un cuerpo moviéndose sin resistencia. La analogía es clara, pero en la medida en que minimiza la tensión y la estratificación de la apariencia compleja, tal vez no haga justicia ni a Hobbes ni a la idea similar que aparece en Mauss. Esta «guerra» (warre) existe en realidad, aunque no más sea porque la gente «cierra la puerta tras de sí» y los príncipes sienten «celos constantes». Con todo, aunque existe, debe ser imaginada, porque todas las apariencias están *dispuestas* para reprimirla, para velarla y negarla como una amenaza insoportable. Es por eso que se la imagina de un modo que parece más psicoanalítico que físico, mediante la búsqueda de una subestructura oculta que en su apariencia exterior está disfrazada y transfigurada en su contraria. En ese caso, la deducción del estado original no es una extensión directa de aproximaciones experimentales, coherente aún con lo empírico, incluso cuando se la proyecta más alla de lo observable. Lo real está contrapuesto aquí a lo empírico, y nos vemos obligados a entender la apariencia de las cosas más bien como la negación que como la expresión de su carácter más verdadero.

Fue de esta manera, a mi entender, que Mauss apoyó su teoría general, del don en una cierta naturaleza de la sociedad primitiva, naturaleza no siempre evidente, pero que él eligió exactamente porque el don la contradice. Se trataba, además, de una sociedad de la misma naturaleza: guerra (warre). El orden primitivo es un acuerdo urdido para negar su fragilidad inherente, su división básica en grupos de distinto interés y de fuerzas similares, grupos organizados en clanes «como los pueblos salvajes de muchos lugares de América» que sólo pueden unirse en momentos de conflicto y si no deben separarse para evitarlo. Mauss no partió, por supuesto, de los principios de psicología de Hobbes. Su concepción de la naturaleza humana es, por cierto, más matizada que aquel «deseo perpetuo e incansable del poder tras el Poder, que sólo cesaba con la muerte»[19]. Pero su con-

[19] Mauss observó en ciertas transacciones de nuestra época algunos «motivos fundamentales de la actividad humana: emulación entre individuos del mismo sexo, ese "enraizado imperialismo" de los hombres que en su base es parcialmente social, animal y psicológico...» (1966, págs. 258-259). Por otra parte, si como sostiene McPherson (1965), la concepción que tiene Hobbes de la naturaleza humana es la eterna concepción burguesa, entonces Mauss está fundamentalmente opuesto a ella (1966, págs. 271-272).

cepción de la naturaleza social era una anarquía de grupo contra grupo, con voluntad de combatir en batalla suficientemente conocida y una disposición para ello durante todo el tiempo en que no se garantizaba lo contrario. En el contexto de este argumento, el *hau* no es más que una proposición subordinada. Esa adopción supuesta por el etnólogo de una racionalización nativa es de por sí, según el esquema de *El don,* la racionalización de una necesidad más profunda de reciprocidad cuya razón reside en otra parte: la amenaza de guerra. La compulsión a la reciprocidad atribuida al *hau* responde a la repulsión de grupos atribuidos a la sociedad. Es así que la fuerza de atracción presente en las cosas domina las atracciones de fuerza entre los hombres.

Aunque menos espectaculares y persistentes que la discusión sobre el *hau,* el tema de la guerra (warre), reaparece sin embargo, una y otra vez en *El don.* Puesto que la guerra (warre), está contenida entre las premisas construidas por Mauss en la misma definición de «prestación total», es decir, aquéllos intercambios «efectuados de una manera voluntaria en apariencia... pero que en esencia son estrictamente obligatorios, *bajo pena de guerra privada o abierta»* (1966, página 151; el subrayado me pertenece). De un modo similar: «la negación a dar o el hecho de no invitar es, como la negación a aceptar, equivalente a una declaración de guerra; significa un rechazo de la alianza y la comunión» (pp. 162-163).

Tal vez forzaríamos demasiado las cosas si insistiéramos en la apreciación que hace Mauss de los festivales de invierno como una especie de guerra sublimada. Pasemos ahora a los párrafos finales del Ensayo, donde la posición entre guerra (warre) e intercambio está desarrollada con amplitud y claridad progresivas, en primer lugar, en la metáfora del festival de Pine Mountain, y por último en una afirmación general que comienza...

> Todas las sociedades que hemos descrito hasta ahora, excepto nuestras propias sociedades europeas, son de tipo fragmentario. Incluso las indoeuropeas, los romanos, antes de las Doce *Tablas.* las sociedades germánicas, hasta la época de su literatura más importante, todas ellas estaban basadas en clanes, o por lo menos en grandes familias, más o menos indivisas internamente y aisladas de las demás externamente. Todas estas sociedades están o estuvieron muy alejadas de nuestro propio grado de unificación, así como de aquella unidad con que los estudios históricos inadecuados las favorecieron (1966. pág. 2771.

Superada esta organización, época de miedo y hostilidad exagerados, apareció una generosidad igualmente exagerada:

> Aunque durante los festines tribales y las ceremonias de clanes rivales y de familias vinculadas por matrimonios entre sus miembros o iniciadas recíprocamente, los grupos se visitaban

uno a otro; aun cuando entre sociedades más avanzadas —que contaban con una ley de «hospitalidad»— la ley de amistad y los contratos con los dioses se habían establecido para asegurar la «paz» del «mercado» y las ciudades, a pesar de todo esto, durante un período bastante largo y en un número bastante considerable de sociedades, los hombres se enfrentaban unos a otros dentro de un curioso marco mental, donde el temor y la hostilidad, así como la generosidad, eran exagerados, lo cual, sin embargo, resulta descabellado sólo a nuestros ojos (página 277).

De este modo la gente «llega a un acuerdo» (tratado), hermosa frase cuyo doble significado de paz y de intercambio resume perfectamente el contrato primitivo:

> En todas las sociedades que han precedido inmediatamente a la nuestra y que todavía nos rodean, e incluso en numerosas costumbres de nuestra propia moral popular, no existe un camino intermedio: o bien hay confianza absoluta, o bien una total desconfianza. Se dejan los brazos intertes, se renuncia a la magia y se entrega todo, desde la hospitalidad casual hasta las propias hijas y bienes. Fue en condiciones de este tipo que los hombres dejaron de lado la preocupación por sí mismos y aprendieron a dar y a retribuir. Pero no les quedaba otra elección. Dos grupos de hombres que se encuentran, o bien se apartan —o en caso de desconfianza o desafío, combaten— o si no, llegan a un acuerdo (pág. 277).

Cerca del final del ensayo, Mauss ya había dejado muy lejos las místicas selvas de la Polinesia. Ya había olvidado las oscuras fuerzas del *hau,* para embarcarse en una explicación distinta de la reciprocidad, consecuente con la teoría más general, y opuesta a todo misterio y particularidad: la *razón.* El don es Razón. Es el triunfo de la racionalidad humana sobre la locura de la guerra:

> Sólo oponiendo la razón a la emoción, consagrando la voluntad de paz frente a la furia loca de esta clase, logran los pueblos reemplazar la guerra, el aislamiento y el hambre por la alianza, el don y el comercio (pág. 278).

Quiero destacar no sólo esta «razón», sino también el «aislamiento» y el «hambre». Al componer la sociedad, *El don* fue la liberación de la cultura, la sociedad fragmentaria es a la vez primitiva y estática. Pero el don es progreso, esa es su ventaja suprema. Mauss termina destacando este aspecto:

> Las sociedades progresaron en la medida en que ellas mismas, sus subgrupos y finalmente sus individuos fueron capaces de estabilizar sus relaciones, de dar, de recibir y de retribuir. Para poder comerciar era necesario primero deponer la espada. Recién entonces se pudo establecer un intercambio de bienes y de personas, no sólo entre clanes, sino también entre tribus,

entre naciones y, sobre todo, entre individuos. Sólo como consecuencia de esto adquieren los pueblos capacidad de crear y satisfacer mutuamente sus intereses y, además, de defenderlos sin recurrir a las armas. Fue así que los clanes, las tribus, los pueblos aprendieron —y es así que en nuestra sociedad civilizada del mañana, las clases, naciones y también los individuos deben aprender— a oponerse, sin masacrarse unos a otros, y a dar sin sacrificarse el uno al otro (págs. 278-279).

Las «incomodidades» del estado de naturaleza de Hobbes habían sido también una falta de progreso, y la sociedad estaba condenada al hambre de una menra similar. Allí Hobbes preanunció brillantemente una etnología futura. Sin estado *(commonwelth)*, dice Hobbes, al faltar las instituciones especiales de integración y de control, la cultura seguirá permaneciendo en el mismo estado de primitivismo y simplicidad, del mismo modo que en el reino biológico, el organismo permaneció relativamente indiferenciado hasta la aparición de un sistema nervioso central. En cierto grado, Hobbes se adelantó incluso a la moderna etnología, la cual todavía sólo de una manera inconsciente y sin proponerse seriamente justificar su decisión, se contenta con ver en la formación del estado la gran división evolutiva entre «primitivismo» y «civilización», y mientras tanto, sigue haciendo objeto de burlas desagradables y groseras al famoso pasaje de Hobbes, donde este explica las ventajas de ese criterio. Hobbes, proporcionó por lo menos una justificación funcional de la distinción evolutiva, y señala que un cambio cualitativo alteraría la cantidad:

Las incomodidades de esa guerra (warre). Cualesquiera sean entonces las consecuencias de una época de guerra (warre) en la que todos son enemigos de todos, iguales consecuencias corresponden a una época en la que los hombres viven sin otra seguridad que lo que su propia fuerza y su propia inventiva es capaz de proporcionarles. En tales condiciones, no queda lugar para la industria, ya que el fruto de ésta es incierto, y, en consecuencia, no hay cultura sobre la tierra, ni navegación, ni aprovechamiento de las comodidades que pueden traerse por el mar. No hay casas confortables, ni instrumentos para mover y transportar los objetos que requieren mucha fuerza; ni conocimiento de la superficie de la tierra; ni explicación del tiempo, ni artes, ni letras, ni sociedad. Y lo peor de todo es que perviven el temor constante y el peligro de una muerte violenta y la vida del hombre es solitaria, pobre, dura, primitiva y breve (parte I, cap. 13).

Pero, para seguir con los puntos de contacto con Mauss, de esta inseguridad y pobreza el hombre trata de escapar, por motivos que son en gran medida emocionales, según Hobbes, pero estrictamente por medio de la razón. Amena-

zados por privaciones materiales y perseguidos por el miedo a una muerte violenta, los hombres se inclinarían por la razón la cual «sugirió ciertos convenientes artículos de Paz, a partir de los cuales los hombres podían fundamentar un acuerdo». De ahí, las bien conocidas Leyes de la Naturaleza de Hobbes, que son consejos de la razón en bien de la preservación y de las cuales la primera y fundamental es *«Buscar la Paz y seguirla».*

> Y puesto que la condición del hombre (como ya quedó aclarado en el capítulo precedente) es una condición de guerra (warre) de todos contra todos, en cuyo caso cada uno se gobierna por su propia razón, y no hay nada a qué echar mano para preservar la vida contra los enemigos que no sea una ayuda a uno mismo, de esto se desprende que en dicha condición todo hombre tiene derecho a todo, incluso al cuerpo de otro. Y, por tanto, mientras dure este derecho natural de todos a todo, no puede haber seguridad alguna para el hombre (por fuerte o sabio que sea) de vivir el tiempo que la naturaleza, por lo general, le otorga al hombre. Y. en consecuencia. que lodo hombre debe buscar la paz en la medida en que tenga esperanzas de obtenerla y cuando no pueda hacerlo puede bus car y utilizar todos los recursos y ventajas de la guerra (warre). es un precepto general o regla general de la razón. La primera ramificación de esta regla contiene la ley primera y fundamental de la naturaleza, que es buscar la paz y seguirla (parte I. cap. 1-f).

Sería demasiado afirmar que Hobbes haya previsto alguna vez la paz del don. Pero la primera ley de la naturaleza va seguida de otras dieciocho, todas destinadas en efecto a cumplir el mandato de que los hombres deben buscar la paz, y de la segunda a la quinta están fundadas en particular en el mismo principio de reconciliación del cual el don no es más que la expresión más tangible, es decir, fundadas también en la reciprocidad. Es así que en cuanto estructura, la exposición guarda un cierto paralelismo con la de Mauss. Por lo menos hasta aquí Hobbes entiende la supresión de la guerra (warre), no mediante la victoria de uno ni mediante la sumisión de todos, sino como una *rendición mutua.* (La importancia ética de esto es evidente, y Mauss lo destacaría como es debido, pero desde el punto de vista teórico, esta afirmación se opone también al culto del poder y la organización que sería el signo de un evolucionismo posterior al cual Hobbes terminaría contribuyendo.)

En una analogía más profunda de la reciprocidad podríamos yuxtaponer al intercambio del don, la segunda ley de la naturaleza de Hobbes: *«Que un hombre debe estar dispuesto, cuando los demás también lo están, y en la medida en que lo están, tanto para la paz como para la defensa de*

sí mismo cuando lo considere necesario, a renunciar a este derecho sobre todas las cosas;y conformarse con la misma libertad respecto de los demás, que les permitiría a los demás respecto de sí mismo»; y la tercera ley, *«que los hombres traten de acomodarse al resto».* Pero de todos estos preceptos oportunos, es la cuarta ley de la naturaleza la que más se aproxima al don:

> *La cuarta ley de la naturaleza: la gratitud.* Del mismo modo que la justicia dependía de un convenio anterior, la *gratitud* depende de la gracia anterior, es decir, del libre don anterior, y ésta es la cuarta ley de la naturaleza que puede expresarse de esta forma: *que un hombre que recibió beneficio de otro hombre por pura gracia, se comporte de modo tal que éste no tenga causa razonable para arrepentirse de su buena disposición.* Porque ningún hombre da sino con intención de hacerse a sí mismo un bien, ya que el don es voluntario y en todos los actos voluntarios el objeto que persigue cada hombre es su propio bien. De esto se desprende que si los hombres advierten que serán frustrados no había un benevolencia o una confianza iniciales, ni, por consiguiente, ayuda mutua o reconciliación de un hombre con otro y, por tanto, seguirán en la condición de guerra (warre) lo cual es contrario a la ley primera y fundamental de la naturaleza que ordena a los hombres *buscar la paz (parte* I, cap. 15).

He aquí la íntima correspondencia entre los dos filósofos que incluyen, aunque no exactamente el don, por lo menos una apreciación similar de la reciprocidad como modalidad primitiva de la paz; y también, aunque esto parezca más marcado en Hobbes que en Mauss, un respeto común por la racionalidad de la empresa. Además, la convergencia continúa con un paralelismo negativo. Ni Mauss ni Hobbes pudieron confiar en la eficacia de la sola razón. Ambos conceden, Hobbes de una manera más explícita, en que la razón frente a la fuerza de una rivalidad establecida no es suficiente para garantizar el contrato. Porque, dice Hobbes, las leyes de la naturaleza, aunque sean ellas mismas la razón, son contrarias a nuestras pasiones naturales, y no puede esperarse que los hombres obedezcan infaliblemente a menos que en general se ejerza sobre ellos una coacción para que lo hagan. Por otra parte, honrar las leyes de la naturaleza sin garantías de que los demás también lo hagan, no es razonable; porque entonces los buenos se convierten en víctimas y los fuertes se hacen arrogantes. Los hombres, dice Hobbes, no son abejas. Ellos se sienten constantemente obligados a competir por el honor y la dignidad de lo cual nacen el odio, la envidia y finalmente la guerra, y «los convenios sin espada, no son más que palabras, y carecen de fuerza para ofrecer alguna garantía al hombre». De esta

manera Hobbes llega a una paradoja: que las leyes de la naturaleza no son eficientes fuera del marco de una organización efectiva, es decir fuera de la comunidad *(commonwealth).* La ley natural se establece sólo mediante el poder artificial, y la razón se emancipa sólo por medio de la autoridad.

Vuelvo a insistir sobre el carácter político de la exposición de Hobbes. La mancomunidad *(commowealth)* puso fin al estado de naturaleza pero no a la naturaleza del hombre. Los hombres acordaron renunciar a su derecho a la fuerza (a menos que fuera en defensa propia), y poner toda su fuerza a disposición de un soberano que les daría apoyo y salvaría sus vidas. En esta concepción de la formación del estado, Hobbes suena otra vez muy moderno. Pues, ¿qué sentido más fundamental puede tener, puesto que ha nacido del estado, que ser una diferenciación del orden primitivo generalizado: estructuralmente, la separación de una autoridad pública de la sociedad en su conjunto; funcionalmente, la reserva exclusiva a esta autoridad de la fuerza colectiva (monopolio del control de la fuerza)?

> La única manera de erigir un poder común de este tipo que los defienda de las invasiones extranjeras, de los ataques de los demás y que les asegure que mediante su propia industria, y gracias a los frutos de la tierra, podrán alimentarse y vivir satisfechos, es otorgar todo su poder y fuerza a un hombre o a una asamblea de hombres que pueda hacer por pluralidad de voces de todas sus voluntades una sola voluntad. Esto significa señalar a un hombre o a una samblea de hombres para que defiendan a sus personas y que cada uno sepa que es el autor de lo que haga aquel que lo defiende, de sus actos, de lo que se vea obligado a hacer en aquellas cosas que conciernen a la paz y a la seguridad común; y que, por tanto, cada uno someta su voluntad a la de él y sus juicios al suyo (parte II, cap. 17).

Pero la solución que Mauss da a la guerra (warre) tiene también su mérito histórico, ya que corrigió esta progresión simplificada desde el caos hasta la mancomunidad *(commowealth),* del salvajismo a la civilización, que había sido la tarea de la teoría clásica sobre el contrato[20].

[20] La incapacidad particular de Hobbes para concebir la sociedad primitiva como tal se manifiesta por la asimilación que hace de ella, es decir, del cacicazgo patriarcal, a la mancomunidad *(commonwealth).* Esto se ve bastante claro en los pasajes del *Leviathan* sobre las mancomunidades por adquisición, pero incluso de una manera más definitiva en las secciones paralelas de *Elements of Law* y *De cive.* En el último de éstos dice: «un *padre* con sus *hijos* y *sirvientes,* convertido en una persona civil, en virtud de su jurisdicción paterna, constituye una *familia.* Esta *familia,* si por la multiplicación de los *hijos* y la adquisición de *sirvientes* se hace numerosa, en la medida en que no puede ser sojuzgada sin arrojar el incierto dado de la guerra, llegará

Aquí, en el mundo primitivo, Mauss desarrolló todo un conjunto de formas intermedias, que no sólo gozan de una cierta estabilidad, sino que además no hacen de la coerción el precio del orden. Sin embargo, tampoco Mauss confiaba demasiado en que la única responsable hubiera sido la razón. O puede que una reflexión posterior, al volver a considerar la paz del don, lo haya llevado a ver en él a los signos de una sabiduría original. Ya que la racionalidad del don contradecía todo lo que había dicho antes sobre el tema del *hau.* La paradoja de Hobbes consistía en comprobar lo natural (la razón) en lo artificial; para Mauss, la razón tomó la forma de lo irracional. El intercambio es el triunfo de la razón, pero faltando el espíritu corporizado del dador *hau,* el don no es recompensado.

Unas últimas palabras sobre el destino del don. Desde Mauss, y en parte a modo de acercamiento a la moderna economía, la antropología se ha vuelto más firmemente racional en su tratamiento del intercambio. La reciprocidad es contrato puro y esencialmente secular, sancionado tal vez por una mezcla de consideraciones de las cuales un interés por sí mismas minuciosamente calculado no es la menos importante (cf. Firth, 1967). En este sentido, Mauss se parece mucho más a Marx en el primer capítulo del *Capital,* aunque más animista, dicho sea esto sin ningún menoscabo. Una arroba de cereal es intercambiable por X quintales de hierro. ¿Qué es lo que hay en estas cosas, tan obviamente diferentes, que sin embargo, es igual? Precisamente para Marx la pregunta era: ¿Qué es lo que hay en *estas cosas* que establece entre ellas una concordancia? y no ¿qué es lo propio de los interesados en el intercambio? De una manera similar, Mauss pregunta: «¿Qué fuerza hay en la cosa dada que obliga al beneficiario a retribuir?» Y el tipo de respuestas es el mismo, partiendo de propiedades intrínsecas: Si allí era el tiempo de trabajo socialmente necesario, aquí es el *hau.* Sin embargo, calificarlo de «animista» no es caracterizar adecuadamente el pensamiento que esto implica. Si Mauss, como Marx, se concentró únicamente en las cualidades antropomórficas de las cosas intercambiadas más que en las cualidades (¿con apariencia de cosas?) de las personas, fue porque cada uno vio en las transacciones que le interesaban una forma de alienación determinada correspon-

a ser considerada como un *reino hereditario.* Este, aunque difiera de una *monarquía institucional,* impuesta por la fuerza, en cuanto al origen y modalidad de su constitución, al quedar constituido tiene todas las mismas propiedades y el derecho de autoridad es el mismo en todas partes; por tanto, no es necesario referirnos a ellos por separado» *[English Works* (Molesworrb, compilador), 1839, vol. 2, páginas 121-122].

diente a una época determinada: alienación mística del dador en la reciprocidad primitiva, alienación del trabajo social humano en la producción de bienes de consumo (cf. Godelier, 1966, p. 143). Es así que ambos comparten el mérito supremo, desconocido para la mayor parte de la «antropología económica», de considerar al intercambio tal como se presenta históricamente, no como una categoría natural explicable por una cierta disposición constante de la humanidad.

En las prestaciones totales entre clanes, dice Mauss, las cosas se relacionan en cierto grado como personas, y las personas, en cierto grado, como cosas. Más que irracional, sólo resulta ligeramente exagerado afirmar que este proceso se acerca a las definiciones clínicas de la neurosis: las personas son tratadas como objetos; las personas se confunden con el mundo exterior. Pero a pesar del deseo de afirmar la racionalidad del intercambio, una gran parte de la antropología angloamericana parece haber sentido un rechazo instintivo por la comercialización de las personas que aparentemente implica la fórmula de Mauss.

Nada podía estar más alejado que las respuestas iniciales, tanto anglosajonas, como francesas, a esta idea generalizada de la prestación. Ahí estaba Mauss desacreditando la *deshumanización* de las modernas distinciones abstractas entre la ley real y la personal, clamando por un retorno a la relación arcaica entre hombres y cosas, mientras que los anglosajones no podían hacer otra cosa más que felicitar a los ancestros por haber liberado por fin al hombre de la degradante confusión con los objetos materiales, y en especial por liberar a las mujeres. Ya que cuando Lévi-Strauss se refirió a la «prestación total» dentro de un gran sisterna de intercambios matrimoniales, un importante número de etnólogos americanos y británicos retrocedió ante la idea, negándose por su parte a «tratar a las mujeres como bienes de consumo». Sin intentar llegar a una solución del problema, por lo menos en estos términos, me pregunto si la reacción anglo-norteamericana de desconfianza no sería etnocéntrica. Parece presuponer una separación eterna de lo económico, relacionado con la compra y la venta y, además, siempre un poco descolorido, de la esfera social de las relaciones morales. Ya que si se parte del supuesto de que el mundo en general está diferenciado como el nuestro en particular, siendo las relaciones económicas una cosa y las sociales (parentesco) otra, entonces, hablar de grupos que intercambian mujeres parece una extensión inmoral de los negocios al matrimonio y una difamación de todos aquéllos implicados en el intercambio. Con todo, esta conclusión deja de lado la gran lección que la «prestación total» ofrece

tanto para el estudio de las economías primitivas como del matrimonio.

El orden primitivo es generalizado, no aparece en él una diferenciación clara de las esferas en sociales y económicas. En cuanto al matrimonio, no es que las operaciones comerciales fueran aplicadas a las relaciones sociales, sino que las dos no estuvieron en los comienzos completamente separadas. Debemos pensar al respecto de la misma manera que lo hacemos sobre las clasificaciones de parentesco: No es que el término que designa al «padre» se «extienda» al hermano del padre, expresión que subrepticiamente va ocupando el lugar más importante en la familia nuclear, sino más bien es que estamos en presencia de una amplia categoría de parentesco que no conoce distinciones genealógicas de esa naturaleza. Y en cuanto a la economía estamos del mismo modo en presencia de una organización generalizada a cuya comprensión no podremos acceder nunca si partimos de la idea de que el parentesco le es «exógeno».

Mencionaré una última contribución positiva de *La Dádiva,* relacionada con este punto, pero más específica. Al final del ensayo Mauss recapituló su tesis recurriendo a dos ejemplos melanesios de relaciones sutiles entre aldeas y personas, esos ejemplos se refieren a la manera en que, amenazados siempre por un deterioro que lleve a la guerra, los grupos primitivos se reconcilian, sin embargo, a través de los festivales y del intercambio. Este tema también sería ampliado más tarde por Lévi-Strauss, quien escribe: «Hay un vínculo, una continuidad, entre las relaciones hostiles y la provisión de prestaciones recíprocas. Los intercambios son guerras resueltas por medios pacíficos, y las guerras son el resultado de transacciones infructuosas» (1969, pág. 67; confróntese 1943, pág. 136). Pero esta implantación del *Don* es, a mi entender, aún más amplia que las relaciones y transacciones externas. Al plantear la fragilidad interna de las sociedades fragmentarias, su descomposición constituida, *El Don* traslada las alternativas clásicas de la guerra y el comercio desde la periferia al centro mismo de la vida social, y del episodio ocasional a la presencia continua. Aquí reside la importancia suprema de la vuelta de Mauss a la naturaleza, de lo cual se desprende que la sociedad primitiva está en guerra con la Warre, y que todas sus transacciones son tratados de paz. Es decir, que todos los intercambios deben incorporar a su propósito material cierto peso político de reconciliación. O, como dicen los Bosquimanos, «lo peor es no dar regalos. Si las personas no simpatizan unas con otras, pero una entrega un don y la otra se ve obligada a aceptarlo, esto trae la paz entre ellos. Damos lo que tenemos. Esa es nuestra manera de convivir» (Marshall, 1961, pág. 245).

Y es de aquí de donde nacen a su vez todos los principios básicos de una economía propiamente antropológica, incluyendo la que se desarrolla esencialmente en los capítulos siguientes: que todo intercambio, al encarnar cierto coeficiente de solidaridad, no puede ser comprendido en sus términos materiales dejando de lado sus términos sociales.

5. SOBRE LA SOCIOLOGÍA DEL INTERCAMBIO PRIMITIVO

En una exposición con pretensiones antropológicas, la expresión «generalización provisional» resulta, sin duda, una frase redundante. Sin embargo, la presente empresa requiere una introducción doblemente cautelosa. Sus generalizaciones han surgido de un diálogo con los materiales etnográficos —muchos de ellos se adjuntan como «materiales ilustrativos» al estilo Tyloriano—, pero no se han aplicado pruebas rigurosas. Tal vez más que como una contribución a la teoría, las conclusiones puedan presentarse como un alegato de la etnografía, suponiendo que ambas cosas no sean lo mismo. De cualquier manera, las que siguen son algunas sugerencias sobre el interjuego, en las comunidades primitivas, entre formas, condiciones materiales y relaciones sociales de intercambio.

CORRIENTE MATERIAL Y RELACIONES SOCIALES

Lo que para la sabiduría heredada son condiciones «antieconómicas» o «exógenas», constituyen, en la realidad primitiva, la organización misma de la economía [1]. Dentro de

[1] A los efectos del presente trabajo, entendemos por «economía» el proceso de aprovisionamiento de la sociedad (o del «sistema sociocultural»). No hay relación social, institución o conjunto de instituciones que sea en sí misma «económica». Cualquier institución, por ejemplo, una familia o un linaje, si tiene consecuencias materiales para el aprovisionamiento de la sociedad puede ubicarse dentro de un contexto económico y considerarse parte del proceso económico. La misma institución puede igualmente estar más o menos implicada en el proceso político, pudiendo entonces ser considerada provechosamente en el contexto político. Esta manera de considerar la economía o la política —o si vamos al caso, la religión, la educación o cualquier otro tipo de procesos culturales— surge de la misma naturaleza de la cultura primitiva. No podemos distinguir aquí, desde un punto de vista social, la «economía» o el «gobierno», sino simples grupos y relaciones sociales con funciones múltiples a los que distinguimos como económicos políticos, etc.

El hecho de que la economía se presente, pues, como un aspecto de las cosas tal vez sea generalmente aceptable, lo que tal vez no sea tan aceptable es que se ponga el acento sobre el aprovisionamiento de la *sociedad,* ya que lo que nos preocupa no es el modo en que los individuos llevan a cabo sus transacciones, puesto que no hemos definido a la economía como la aplicación de medios disponibles escasos

una relación social continua, una transacción material es, por lo general, un episodio momentáneo. La relación social es la que gobierna: el flujo de bienes se ve constreñido por una etiqueta de estatus y forma parte de ella. «No podemos tratar aisladamente las relaciones económicas de los Nuer, ya que siempre forman parte de relaciones sociales directas de un tipo general», dice Evans-Pritchard, ... «Siempre hay entre ellos una relación social general de uno u otro tipo, y sus relaciones económicas, si es posible darles ese nombre, deben conformarse a esta pauta general de conducta» (1940, págs. 90-91). Esta observación es aplicable a una gran generalidad de casos (cfr. White, 1959, págs. 242-245). Con todo, la conexión entre la corriente material y las relaciones sociales es recíproca. Una relación social determinada puede dificultar cierto movimiento de bienes, pero una transacción específica puede —del mismo modo— inducir una relación social particular. Si los amigos hacen regalos, son los regalos quienes hacen amigos. Esta función instrumental es la función decisiva de una gran parte del intercambio primitivo, cosa que no sucede con tanta frecuencia en nuestro comercio: la corriente material garantiza o inicia las relaciones sociales. Es así cómo los pueblos primitivos logran trascender el caos del que habla Hobbes. La condición indicativa de la sociedad primitiva es la ausencia de un poder público y soberano: las personas y (especialmente) los grupos se enfrentan los unos a los otros no sólo con intereses distintos, sino con la tendencia posible y el derecho efectivo de materializar estos intereses. La fuerza está descentralizada y legítimamente ejercida en pluralidad, la compacidad social está aún por lograrse, el Estado no

frente a fines alternativos (ya sean materiales o de otro tipo). Desde los medios hasta los fines, la «economía» es concebida como *un componente de la cultura* más que como *un tipo de acción humana,* como el proceso de la vida material de la sociedad más que como un proceso de satisfacción de necesidades de comportamiento individual. Nuestro objeto no es analizar a los capitalistas, sino comparar culturas. Rechazamos la perspectiva comercial históricamente bien determinada. En función de las posiciones polémicas que en estos últimos tiempos han surgido en el *American Anthropologist,* el punto de vista adoptado está mucho más cerca de Dalton (1961, cf. Sahlins, 1962) que de Burling (1962) o de LeClair (1962). Además, expresamos aquí nuestra solidaridad con las amas de casa de todo el mundo y con el profesor Malinowski. El profesor Firth censura la imprecisión de Malinowski en un aspecto de la antropología económica observando que «Esta no es la terminología de la economía, es casi el lenguaje de una ama de casa» (Firth, 1957, pág. 220). La terminología del presente trabajo se aparta de un modo similar de la ortodoxia económica. Con justicia puede considerarse que ésta es una necesidad nacida de la ignorancia, pero también puede decirse algo a favor de la propiedad de la perspectiva de un ama de casa dentro de un estudio sobre la economía de parentesco.

existe. Es así que la pacificación no es un hecho intersocial esporádico, sino un proceso continuo que se desenvuelve dentro de la sociedad misma. Los grupos deben «llegar a un acuerdo», esta frase denota ostensiblemente un intercambio material satisfactorio para ambas partes[2].

Incluso en su aspecto estrictamente práctico, el intercambio en los pueblos primitivos no cumple el mismo rol que la corriente económica en las modernas comunidades industriales. El lugar que ocupa la transacción dentro de la totalidad de la economía es diferente: bajo condiciones primitivas está más desligado de la producción, de una manera orgánica depende de ésta con mucha menor firmeza. En general está menos comprometida que el intercambio moderno en la adquisición de medios de producción, y más comprometida con la redistribución de los bienes elaborados. Su tendencia es la de una economía en la cual el alimento ocupa una posición preponderante, y en la cual el producto diario no depende de un complejo tecnológico masivo ni de una complicada división del trabajo. También es la tendencia de una modalidad doméstica de producción, es decir, de unidades de producción familiares, con una división del trabajo predominantemente por sexo y por edad, con una producción orientada hacia las necesidades familiares y con acceso directo por parte de los grupos domésticos a los productos estratégicos. Es también la tendencia de un orden social en el cual el derecho a controlar los ingresos corre parejo con el derecho a utilizar los recursos de producción, y en el cual los cargos son muy estables y no existen casi

[2] Hemos definido la economía como el proceso de aprovisionamiento (material) de la sociedad y oponiéndola al acto humano de satisfacción de necesidades. El importante papel desempeñado por el intercambio instrumental en las sociedades primitivas subraya la utilidad de la definición dada. A veces el aspecto pacificador es tan fundamental que cambian de manos tipos y cantidades exactamente iguales de mercaderías: así queda simbolizada la renuncia a intereses opuestos. Desde una perspectiva estrictamente formal la transacción resulta una pérdida de tiempo y de esfuerzo. Podríamos decir que las personas maximizan el valor social, pero eso significaría situar erróneamente el determinante de la transacción, no especificar las circunstancias que producen diferentes productos materiales en circunstancias históricas diferentes, aferrarse a las premisas de. la economía de mercado asignando falsamente cualidades de tipo pecuniario a las cualidades sociales, es decir, significaría tomar el camino de la tautología. El interés de esas transacciones reside precisamente en que no proporcionan un aprovisionamiento material y en que no se basan en la satisfacción de las necesidades materiales de los seres humanos. Lo que sí hacen, sin embargo, es proporcionar una sociedad: mantienen las relaciones sociales, la estructura de la sociedad, aunque no aumenten en lo más mínimo la reserva de objetos de consumo. No necesitamos recurrir a ninguna otra suposición, son «económicas» en el sentido sugerido del término (cf. Sahlins. 1969).

ingresos privilegiados. Es la tendencia, por último, de sociedades organizadas principalmente por parentesco. Estas características de la economía primitiva, enunciadas de una manera tan amplia, están, por supuesto, sujetas a clasificación en casos particulares. Sólo las ofrecemos como guía para el detallado análisis de la distribución que viene a continuación. También es aconsejable repetir que el término «primitivo» se referirá a culturas que carecen de estado político, y que sólo es aplicable en la medida en que la economía y las relaciones sociales no hayan sido modificadas por la penetración histórica de otros Estados.

De una manera general, el conjunto de transacciones económicas registradas etnográficamente puede dividirse en dos tipos [3]. En primer lugar, están los movimientos «viceversa» entre dos partes conocidos más comúnmente como reciprocidad (A ⇄ B). Segundo, los movimientos centralizados: recolección por parte de los miembros de un grupo, a menudo bajo un solo mando y redistribución dentro de este grupo:



Esto recibe el nombre de «comunidad» o «redistribución». Desde un punto de vista más general, los dos tipos se fusionan, *ya que la comunidad es una organización de reciprocidades, un sistema de reciprocidades,* un hecho de orientación central establecido sobre la génesis de una redistribución en gran escala bajo la tutela del jefe. Pero esta interpretación más general no hace sino insinuar la concentración primordial en la reciprocidad; todavía hace falta un largo proceso analítico para separar las dos.

Sus organizaciones sociales son muy diferentes. Es verdad que comunidad y reciprocidad pueden darse en los mismos contextos sociales —por ejemplo, los mismos parientes cercanos que depositan sus recursos en una comensalidad familiar comparten, como individuos, cosas los unos con los otros—, pero las relaciones sociales precisas de la comunidad y la reciprocidad no son las mismas. Desde el

[1] El lector que conozca las recientes exposiciones acerca de la distribución primitiva reconocerá mi deuda con Polanyi (1944, 1957, 1959) a este respecto, y, por otra parte, mis disidencias respecto de su terminología y de su esquema tripartito de los principios de integración. Es también un placer afirmar, junto con Firth, «que todo estudiante de economía primitiva se basa, en realidad, gratuitamente sobre los cimientos edificados por Malinowski» (Firth, 1959, pág. 174).

punto de vista social, la comunidad es una relación *dentro,* la acción colectiva de un grupo; la reciprocidad es una relación *entre* la acción y reacción de dos partes. Por eso la comunidad es el complemento de la unidad social y de la «centricidad», para usar el término de Polanyi; la reciprocidad, en cambio, es una dualidad y una «simetría» social. La comunidad establece un centro social donde los bienes se reúnen y de donde fluyen hacia afuera, y también una frontera social dentro de la cual las personas (o los subgrupos) se relacionan cooperativamente. Pero la reciprocidad puede establecer relaciones solidarias en la medida en que la corriente material dé idea de beneficio o asistencia mutuos, sin embargo, la realidad social de las partes es ineludible.

Si tenemos en cuenta las reconocidas contribuciones de Malinowsky y Firth, de Gluckman, Richards y Polanyi, no nos parece demasiado exagerado afirmar que conocemos bastante bien las concomitancias materiales y sociales de la comunidad. Además, lo que sabemos concuerda con la idea de que la comunidad es el aspecto material de la «colectividad» y la «centricidad». La producción de alimentos, las jerarquías y el cacicazgo propios del cooperativismo, la acción colectiva política y ceremonial, son algunos de los contextos usuales de la comunidad en las sociedades primitivas. Hagamos una revisión muy breve:

La comunidad familiar de alimentos es la variedad más común de la redistribución. El principio que sugiere es que la producción resultante del trabajo de aprovisionamiento colectivo es llevada a un pozo común, en especial cuando la cooperación implica división del trabajo. Así formulada, la regla es aplicable no sólo a la unidad doméstica, sino también a la cooperación de más alto nivel, a los grupos más numerosos que la unidad doméstica que llevan a cabo alguna tarea de abastecimiento, por ejemplo, el encierro de búfalos en las grandes planicies del Norte o la pesca con redes en una laguna de Polinesia. Con ciertas precisiones —tales como las partes especiales otorgadas en algunas zonas como contribuciones particulares al esfuerzo del grupo— el principio sigue, tanto en su mayor, como en su menor exponente, en un nivel de unidad doméstica: los bienes conseguidos colectivamente son distribuidos entre la colectividad».

En todas partes los derechos de reclamo sobre el producto de la población común, así como las obligaciones de generosidad, están asociados con el cacicazgo. La redistribución es el ejercicio organizado de estos derechos y obligaciones:

> Pienso que en todo el mundo nos encontraremos con que las relaciones entre la economía y la política son de la misma clase. En todas partes, el jefe actúa como un banquero tribal,

> reuniendo los alimentos, almacenándolos, protegiéndolos y utilizándolos luego en beneficio de la comunidad. Sus funciones son el prototipo del sistema público de finanzas y de la organización de los tesoros del Estado de nuestros días. En caso de privarse al jefe de sus privilegios y de sus beneficios financieros, ¿quién resultaría perjudicado sino la totalidad de la tribu? (Malinowski, 1937. págs. 232-2331.

Esta utilización «en beneficio de la comunidad» toma distintas formas: el patrocinio del ceremonial religioso, la pompa social o la guerra; la protección de la producción artesanal, el comercio, la construcción de aparatos técnicos y de edificios públicos y religiosos; la redistribución de diversos productos locales; la hospitalidad y el socorro de la comunidad (de cada miembro o de todos en general) en épocas de escasez. Hablando en términos más generales, la redistribución por medio de cualquier poder que sea sirve a dos propósitos de los cuales cualquiera puede predominar en una circunstancia dada. La función práctica, matemática —la redistribución— mantiene a la comunidad, o al esfuerzo de la comunidad, en un sentido material. Al mismo tiempo, o de manera alternada, tiene una función instrumental: como ritual de comunión y de subordinación a la autoridad central, la redistribución mantiene a la misma estructura corporativa, es decir, la mantiene en un sentido social. Los beneficios prácticos pueden resultar críticos, pero cualesquiera que sean, la comunidad bajo la tutela de un jefe hace surgir el espíritu de unidad y centricidad, codifica la estructura, estipula la organización centralizada del orden y de la acción social:

> ... toda persona que participa en el *ana* (festín organizado por un jefe tikopiano) se ve obligada a participar en modalidades de cooperación que por el momento van más allá de sus intereses personales y de los de su familia y alcanzan los límites de la comunidad total. Un festival de este tipo reúne a jefes y a los integrantes de sus clanes con otros que en otras oportunidades actúan como rivales siempre dispuestos a criticarse o a difamarse unos a otros, pero que aquí se reúnen demostrando amigabilidad... Además, esta actividad intencionada sirve a ciertos fines sociales más amplios que son comunes en el sentido de que todas las personas, o casi todas, a sabiendas o inadvertidamente, los promueven. Por ejemplo, la asistencia al *ana* y la participación en las contribuciones económicas ayudan en realidad a mantener el sistema tikopiano de autoridad (Firth, págs. 230-2311.

Tenemos entonces, por lo menos, los lineamientos generales de una teoría funcional de la distribución. Es probable que los temas centrales sean ahora de tipo evolutivo, efectuándose la especificación por comparación o por estudio

filogenético de circunstancias selectivas. Sin embargo, la antropología económica de la reciprocidad no se encuentra en el mismo nivel. Tal vez un motivo sea la tendencia popular a considerar la reciprocidad como equilibrio, como intercambio inicondicional de uno por uno. Considerada como una transferencia material, la reciprocidad a menudo nada tiene que ver con eso. En realidad, es precisamente mediante el escrutinio de los momentos en que se aparta de un intercambio equilibrado la forma en que podemos entrever la interacción entre la reciprocidad, las relaciones sociales y las circunstancias materiales.

La reciprocidad es toda una clase de intercambio, un continuo de formas. Esto es especialmente cierto en el restringido contexto de las transacciones materiales por oposición a un principio social mucho más extendido o a la normal moral de dar y recibir. En un extremo del espectro está la ayuda dada libremente, la pequeña dádiva del parentesco cotidiano, de la amistad y de las relaciones con los vecinos, el «don puro» como la llamó Molinowsky, con respecto a la cual sería inconcebible e inasociable un acuerdo abierto de retribución. En el otro extremo, la apropiación egoísta, la obtención por medio de subterfugios o de la fuerza sólo correspondida por un esfuerzo igual y opuesto basado en el principio de la ley del Talión, «reciprocidad negativa» según la llama Gouldener. Los extremos son claramente negativos y positivos en un sentido moral. Los intervalos entre ellos no son tan sólo otras tantas gradaciones de equilibrio material en el intercambio, son también intervalos en la sociabilidad. La distancia entre los polos de reciprocidad es, entre otras cosas, distancia social:

> A un extraño le puedes prestar a usura; pero a tu hermano no le prestarán con usura (Deuteronomio XXIII, 21). Los moralistas (Siuai) nativos afirman que los vecinos deben ser amistosos y que deben tener confianza unos en otros, mientras que los que vienen de lejos son peligrosos y no merecen ningún tipo de consideraciones morales. Por ejemplo, los nativos dan gran importancia a la honestidad en el trato con los vecinos, mientras que mantener ese trato con los extraños puede estar guiado por *caveat emptor* (Oliver, 1952, pág. 82).
>
> Ganar a costa de otras comunidades, en particular de las que se encuentran distantes, y más especialmente de las que se sienten como extrañas, no es condenable para los usos y costumbres hogareños más comunes (Weblen, 1915, pág. 46).
>
> Un comerciante siempre estafa a la gente. Por este motivo siempre se desconfía del comercio intrarregional, mientras que el comercio intertribal otorga a los comerciantes (kapaukul prestigio y también ganancias (Pospisil, 1958, pág. 127).

UN ESQUEMA DE LAS RECIPROCIDADES

Es posible hacer una tipología puramente formal de las reciprocidades que se base exclusivamente en la inmediatez de las retribuciones, en su equivalencia y en las dimensiones materiales y mecánicas semejantes del intercambio. Disponiendo de esta clasificación se podría proceder a correlacionar subtipos de reciprocidad con «variables» diversas, tales como la distancia de parentesco de las partes que realizan la transacción. La ventaja de esta manera de exposición es que es «científica», o al menos aparenta serlo. Entre sus defectos podríamos mencionar que es una metáfora convencional de la exposición y no una verdadera historia del experimento. Debe quedar claro desde el principio que la distinción entre uno y otro tipo de reciprocidad no es meramente formal. Un rasgo tal como la expectativa de una retribución dice algo acerca del espíritu del intercambio, sobre su desinterés o interés, sobre la impersonalidad y la compasión. Cualquier clasificación de apariencia formal conlleva estos significados: Es al mismo tiempo un esquema moral y mecánico. (Es innegable que el reconocimiento de la cualidad moral prejuzga la relación entre el intercambio y las «variables» sociales, en el sentido de que éstas últimas se ven entonces lógicamente conectadas con las variaciones en el intercambio. Esta es una señal de que la clasificación es buena.)

Los tipos reales de reciprocidad son muchos en una sociedad primitiva, aislada en el mundo primitivo tomado como un todo. Los «movimientos viceversa» pueden incluir el reparto y el contrarreparto de comida sin preparar, la hospitalidad informal, los intercambios ceremoniosos afines, la transferencia que sella un acuerdo de paz, los préstamos y devoluciones, la compensación por servicios ceremoniales o especializados, la disputa interpersonal, etc. Contamos con varios intentos etnográficos de tratamiento tipológico de la diversidad empírica, entre los cuales es digno de destacar el esquema de las trasacciones de los Siuai realizado por Douglas Oliver (1955, págs. 229-231; cfr. Price, 1962, pág. 37f; Spencer, 1959, pág. 194f; Marshall, 1961, y otros). En *Crime and Costume* Malinowski escribió de una manera amplia y libre de condicionamientos sobre la reciprocidad; sin embargo, en los *Argonautas* llegó a una clasificación del intercambio en las islas Trobriand partiendo de múltiples variantes en cuanto a equilibrios y a equivalencias (Malinowski, 1922, págs. 176-194). Fue desde esta perspectiva, con la mirada fija en la franqueza de las retribuciones, que se reveló el continuo que es la reciprocidad:

> A propósito he hablado de formas de intercambio, de dones y contradones, en vez de hacerlo de trueque o comercio, porque, aunque existen formas de trueque puro y simple, hay tantas transiciones y gradaciones entre ellas y la simple dádiva, que resulta imposible trazar una línea definitiva entre el comercio por un lado y el intercambio de dádivas por otro... Para tratar estos hechos con corrección es necesario proporcionar una lista completa de todas las formas de pago o de regalo. En esta lista figurarán a un extremo los casos límites de puro don, es decir, un ofrecimiento por el cual no se da nada a cambio (véase Firth, 1957, págs. 221-222). Entonces, mediante las muchas formas usuales de don o de pago, retribuidas de manera parcial o condicional, que se proyectan las unas sobre las otras, se llega a las formas de intercambio donde se observa una equivalencia más o menos estricta y, por fin, al trueque real (Malinowski, 1922, pág. 176).

La perspectiva de Malinowski puede trascender el caso de las islas Trobriand y ser ampliamente aplicada al intercambio recíproco de las sociedades primitivas. Parece posible desplegar de manera abstracta un continuo de reciprocidades, basado en la naturaleza «viceversa» de los intercambios, a lo largo del cual se pueden ubicar los ejemplos empíricos encontrados en el caso etnográfico particular. La estipulación de retribuciones materiales, o dicho de una manera menos elegante, la «lateralidad» del intercambio, sería el aspecto crítico. Al respecto existen evidentes criterios objetivos, tales como la tolerancia del desequilibrio material y el aspecto protector de la demora: el movimiento inicial de bienes de mano en mano se ve más o menos recompensado materialmente y también hay variaciones en cuanto al tiempo permitido para la reciprocidad (véase Firth, 1957, págs. 220-221). Considerado de otro modo, el espíritu del intercambio va desde una preocupación desinteresada por la otra parte hasta el interés por uno mismo pasando por la mutualidad. Así expresado, la afirmación de «lateralidad» puede complementarse agregando criterios empíricos a los de inmediatez y equivalencia material: la transferencia inicial puede ser voluntaria, involuntaria, prescrita o contratada; la retribución puede ser otorgada libremente, exigida, o apremiada; el intercambio puede ser discutido o no, puede o no ser sujeto de evaluación, etc.

El espectro de reciprocidades propuesto para uso general se define por sus extremos y por su punto medio:

Reciprocidad generalizada, el extremo solidario[4] (A ⇄ B).

[4] Desde la publicación original de este ensayo, el término «échange généralisé» se ha utilizado con mucha más frecuencia que nuestra «reciprocidad generalizada». Esto es lamentable simplemente porque las dos expresiones no se refieren al mismo tipo de reciprocidad (y

«La reciprocidad generalizada» se refiere a transacciones que pueden ser consideradas altruistas, transacciones que están en la línea de la ayuda prestada, y, si es posible y necesario, de la ayuda retribuida. El tipo ideal es lo que Malinowski llama «don puro». Otras denominaciones etnográficas son «compartimiento», «hospitalidad», «don libre», «ayuda» y «generosidad». Menos sociales, pero cercanas al mismo polo están los «deberes de parentesco», «los deberes del jefe» y el «nobleza obliga». Price (1962) se refiere a esta modalidad última como «reciprocidad leve» a causa de la vaguedad de la obligación de reciprocidad.

En su manifestación extrema, por ejemplo, el comportamiento voluntario de alimentos entre los parientes cercanos —o por su valor lógico podríamos pensar en el amamantamiento de niños en este contexto— la expectativa de una retribución material directa es improbable, en el mejor de los casos es implícita. El aspecto material de la transacción está reprimido por el social: el reconocimiento de las deudas importantes no puede ser expresado abiertamente y, por lo general, se lo deja de lado. Esto no significa que entregar cosas de esta manera, incluso a los «seres queridos» no genere una contraobligación. Pero esa contraobligación no se estipula por tiempo, cantidad o calidad; la expectativa de reciprocidad es indefinida. Por lo general, sucede que el tiempo y el valor de la reciprocidad no sólo dependen de lo que el dador ha entregado, sino también de lo que éste pueda necesitar y del momento en que lo necesite, y del mismo modo de lo que el receptor puede pagar y cuándo puede hacerlo. El hecho de recibir bienes establece una obligación difusa de reciprocidad cuando le sea necesario al dador y/o posible al receptor. Es así que la devolución puede ser muy rápida, pero también no efectuarse nunca. Hay gentes que incluso en las épocas mejores son incapaces de ayudarse a sí mismas o de ayudar a los demás. Un buen indicador pragmático de la reciprocidad generalizada es una corriente sostenida de una sola dirección. La falta de reciprocidad no hace que el que da algo deje de hacerlo; los bienes se mueven en una sola dirección, favoreciendo al que no tiene, durante un largo período.

Reciprocidad equilibrada, el punto medio ($A \rightleftarrows B$).

La expresión «reciprocidad equilibrada» se refiere al intercambio directo. En un equilibrio preciso la reciprocidad

mucho menos al mismo universo). Además, amigos y críticos han sugerido distintas alternativas para el término «reciprocidad generalizada», tales como «reciprocidad indefinida», etc. Puede que se acerque el momento de hacer una retirada terminológica, pero, por el momento, sostengo la misma.

consiste en la entrega habitual del equivalente de la cosa recibida sin demoras. La reciprocidad perfectamente equilibrada, es decir, el intercambio simultáneo de las mismas clases de bienes en las mismas cantidades, no sólo es concebible, sino que existen testimonios etnográficos de la misma en ciertas transacciones matrimoniales (por ejemplo, Reay, 1959, pág. 95f), pactos amistosos (Selígman, 1910, pág. 70), tratados de paz (Hogbin, 1939, pág. 79; Loeb, 1926, página *204;* Williamson, 1912, pág. 183). «La reciprocidad equilibrada puede aplicarse con más aptitud a las transacciones que estipulan una retribución de valor o utilidad conmensurados dentro de un período finito y no muy largo. Gran parte del «intercambio de dádivas», muchos «pagos», es decir, buena parte de lo que en etnografía lleva el título de «comercio» y de lo que recibe el nombre de «compra-venta» implicando la existencia de un «dinero primitivo» corresponde a este género de reciprocidad equilibrada.

La reciprocidad equilibrada es menos «personal» que la reciprocidad generalizada. Según nuestro punto de vista es «más económica». Las partes se enfrentan como intereses económicos y sociales distintos. El aspecto material de la transacción es, por lo menos, tan importante como el social; hay un reconocimiento más o menos preciso, ya que las cosas dadas deben ser retribuidas dentro de un corto período. Es así que la prueba pragmática de la reciprocidad equilibrada es la incapacidad para tolerar la corriente en un solo sentido; las relaciones entre las personas se ven alteradas por una falta de reciprocidad dentro de un tiempo limitado y con sentido de la equivalencia. Es importante tener en cuenta que en la forma principal de las reciprocidades generalizadas, la corriente material se ve sustentada por las relaciones sociales prevalecientes; mientras que en el caso del intercambio equilibrado, las relaciones sociales se apoyan sobre el flujo de objetos materiales.

Reciprocidad negativa, el extremo insociable (A⇄B)

La «reciprocidad negativa» es el intento de obtener algo a cambio de nada gozando de impunidad; entran aquí las distintas formas de apropiación, las transacciones iniciadas y dirigidas en vistas a una ventaja utilitaria neta. Los términos que se emplean en etnografía para señalar esta modalidad son «regateo», «trueque», «juego», «subterfugio», «robo» y otras variantes.

La reciprocidad negativa es la forma más impersonal de intercambio. En modalidades tales como el «trueque» es, desde nuestro punto de vista, la «más económica». Los participantes se enfrentan como intereses opuestos, tratando cada uno de obtener el máximo de utilidad a expensas

del otro. Considerando la transacción con vistas al provecho propio, la parte que inicia el trato, o ambas partes, se proponen lograr un incremento no ganado. Una de las formas más sociales, la que más se acerca al equilibrio es el regateo llevado a cabo con el espíritu de llegar hasta donde se pueda. Desde aquí, la reciprocidad negativa pasa por todos los matices que van desde la astucia, la ingeniosidad, las artimañas y la violencia, hasta el refinamiento de una bien llevada carrera de caballos. La «reciprocidad» es, por supuesto, y una vez más, condicional, se trata de la defensa del propio interés. Es así que la corriente puede producirse nuevamente en un solo sentido dependiendo la reciprocidad de una reunión que contrarreste la presión o la astucia.

Hay una gran distancia entre el niño que mama y una carrera de caballos en las llanuras pobladas por los indios. Podría argumentarse que la distancia es demasiado grande y la clasificación demasiado amplia. Sin embargo, los «movimientos viceversa» que registra la etnografía ocupan un lugar dentro del espectro total. Viene bien recordar, sin embargo, que los intercambios empíricos a menudo ocupan un lugar en la línea sin estar directamente en los puntos extremos o medio aquí señalados. La pregunta se plantea así: ¿es posible especificar las circunstancias sociales o económicas que empujan a la reciprocidad hacia una u otra de las posiciones estipuladas, es decir, hacia la reciprocidad generalizada, equilibrada o negativa? Yo creo que sí.

LA RECIPROCIDAD Y LA DISTANCIA DE PARENTESCO

El espacio social que separa a aquellos que intercambian, condiciona el modo de intercambio. La distancia de parentesco, tal como ya lo hemos sugerido, influye especialmente sobre la forma de reciprocidad. La reciprocidad se inclina hacia el polo de la generalización por el parentesco cercano, y hacia el extremo negativo en relación proporcional a la distancia de parentesco.

El razonamiento es casi silogístico. Las distintas reciprocidades que van desde el don otorgado libremente hasta el regateo, forman un espectro de sociabilidad que va desde el sacrificio en favor de otro hasta la ganancia en propio beneficio a expensas de otro. Tomemos como premisa menor la frase de Taylor que dice que el parentesco marcha junto con la amabilidad, «dos palabras cuya derivación común expresa del modo más feliz uno de los principios más importantes de la vida social». De ello se desprende que los parientes próximos tienden a compartir, a intervenir en intercambios generalizados, y los parientes distantes o los que no lo son en absoluto, propenden a la equivalencia

o al trueque. La equivalencia se vuelve compulsiva en proporción a la distancia de parentesco a menos que las relaciones se rompan por completo, ya que con la distancia la tolerancia de ganancias y pérdidas puede ser muy reducida y existe muy poca inclinación a brindarse. A los no parientes —«otra gente», incluso a veces ni siquiera «gente»— no es necesario darles ni un poco de mosto: la inclinación manifiesta puede ser «que se lo lleve el diablo».

Todo esto parece perfectamente aplicable a nuestra propia sociedad, pero resulta más significativo en el caso de la sociedad primitiva. El parentesco es más importante en la sociedad primitiva, ya que es el principio organizador o la expresión organizadora de la mayor parte de los grupos y de las relaciones sociales. Incluso la categoría «no pariente» se define por él, es decir, como su aspecto negativo, como el extremo lógico de la clase: el no ser como estado del ser. Hay algo real con respecto a este punto de vista, no se trata de un sofisma lógico. Entre nosotros, la expresión «no pariente» denota relaciones de estatus especializadas de una cualidad positiva: doctor-paciente, policía-ciudadano, empleador-empleado, compañeros de clase, vecinos, colegas profesionales. Pero para ellos «no pariente» lleva implícito la negación de la comunidad (o del tribalismo); a menudo es un sinónimo de «enemigo» o «extraño» De una manera similar, la relación económica tiende a ser una simple relación de las reciprocidades de parentesco: no es necesario que entren en juego otras normas institucionales.

Sin embargo, la distancia de parentesco tiene diferentes aspectos. Puede estar organizada de diferentes modos y lo que en alguno de ellos se considera «próximo» no tiene por qué ser así en los otros. El intercambio puede depender de la distancia genealógica (según las consideraciones del lugar), es decir, del estatus de parentesco interpersonal. O puede apoyarse en la distancia segmentaria, en el estatus de grupo de descendientes. (Sospechamos que donde estas dos formas no corresponden, es la relación más próxima la que gobierna la reciprocidad adecuada en los tratos entre partes individuales, pero esto debe aún ser empíricamente demostrado.) Con objeto de crear un modelo general debemos también prestar atención al poder de la comunidad en la estipulación de la distancia. No es sólo que el parentesco organice las comunidades, sino que las comunidades organizan el parentesco, de modo tal que un término espacial coexistente afecta la medida de la distancia de parentesco y, por consiguiente, la forma de intercambio.

> Los hermanos que viven juntos, o un tío paterno y sus sobrinos que viven en la misma casa están, por lo que pude observar, en una relación mucho más íntima entre ellos que los parientes de grados similares que viven separados. Esto se evidenciaba cada vez que se presentaba la ocasión de pedir cosas prestadas, de obtener ayuda, de aceptar una obligación o de asumir responsabilidades los unos por los otros (Malinowski, 1915, pág. 532; la referencia es a los Mailu).

(Para los Siuai) el género humano sólo está constituido por los parientes y los extraños. Los parientes están, por lo general, vinculados entre sí por lazos de sangre y de matrimonio; la mayor parte de ellos viven cerca, y las personas que viven cerca son todos parientes... Entre ellos las transacciones deben realizarse con un espíritu desprovisto de comercialidad, preferentemente en términos de comportamiento («comunidad» según se entiende en la presente exposición), dar sin esperar retribución, herencia entre los parientes más inmediatos, o préstamos entre los más lejanos... A excepción de algunos descendientes de un tronco común, las personas que viven lejos no son parientes y, por tanto, sólo pueden ser enemigos. La mayor parte de sus costumbres es inadecuada para los Siuai, pero algunas de sus técnicas y parte de sus bienes les parecen deseables. Sólo se interactúa con ellos para comprar y vender, utilizando el regateo y la estafa para obtener de las transacciones todo el beneficio posible (Oliver, 1955, págs. 454-455).

He aquí un modelo posible para analizar la reciprocidad: el plano tribal puede considerarse como una serie de sectores residenciales de parentesco más o menos inclusivos, y entonces puede observarse que la reciprocidad varía su carácter de acuerdo con la posición sectorial. Los parientes cercanos que prestan ayuda son particularmente cercanos en un sentido espacial. Es con referencia a la gente de la familia, el campamento, el poblado o la aldea que debe establecerse la comparación, en la medida en que la interacción sea intensa y la solidaridad pacífica esencial. Pero el buen trato en el intercambio se ve dificultado en los sectores periféricos por la distancia de parentesco y, por tanto, es menos frecuente en los intercambios con los integrantes de la misma tribu que viven en otra aldea, que con los habitantes de la propia, y aun menos frecuente en el sector intertribal.

Según esta perspectiva, los grupos residenciales de parentesco comprenden las esferas de coparticipación social en continuo crecimiento: la unidad doméstica, el linaje local, tal vez la aldea, la subtribu, la tribu, las otras tribus, por supuesto el plan particular varía según las circunstancias. La estructura es una jerarquía de niveles de integración, pero desde adentro y sobre el terreno es una serie de círculos

concéntricos. Las relaciones sociales de cada círculo tienen una cualidad específica —relaciones familiares, relaciones de linaje, etc.— y a menos que las divisiones sectoriales sean intersectadas por otras organizaciones de solidaridad de parentescos personales— las relaciones dentro de cada esfera son más solidarias que las relaciones del sector próximo más inclusivo. Por tanto, la reciprocidad se inclina hacia el equilibrio o el subterfugio en proporción con la distancia sectorial. En cada sector predominan ciertos modos de reciprocidad que son característicos. Las modalidades generalizadas predominan en las esferas más estrechas y actúan en esferas más amplias, la reciprocidad equilibrada es característica de los sectores intermedios y el subterfugio de las esferas más periféricas. En resumen, es posible desarrollar un modelo general de la intervención de la reciprocidad superponiendo al continuo de reciprocidad el plan sectorial de la sociedad. Este es el modelo representado en la figura 5.1.

El plano no sólo descansa sobre los dos términos de la división sectorial y las variantes de reciprocidad. Todavía queda algo por decir sobre un tercer término subyacente, la

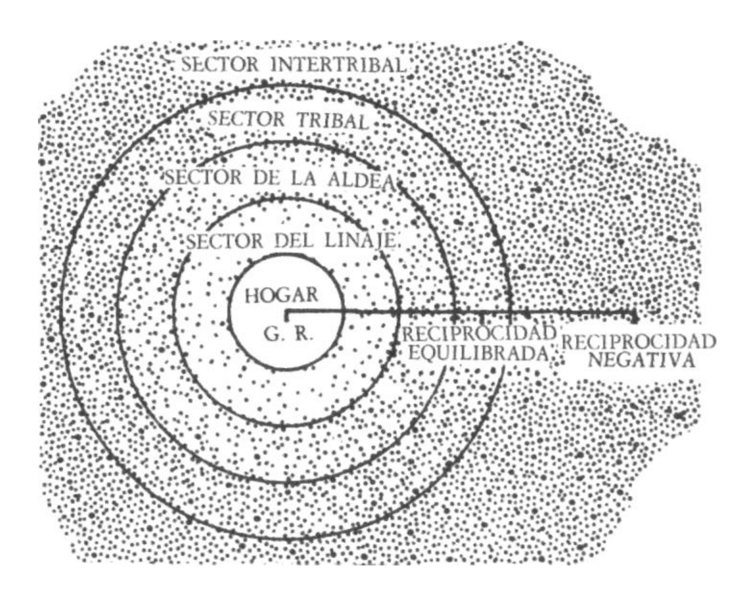


figura 5.1. *Sectores residenciales de reciprocidad* y *parentesco*

moralidad. «Mucho más de lo que suponemos generalmente» escribió Firth «sucede que las relaciones económicas descansan sobre fundamentos morales» (1951, pág. 114). Ese debe ser, por cierto, el modo en que lo percibe la gente: «Aunque los Siuai tienen términos distintos para «generosidad», «cooperación», «moralidad» (obrar de acuerdo con las reglas) y «afabilidad», creo que consideran a todos éstos como aspectos íntimamente relacionados del mismo atributo de bondad...» (Oliver, 1955b, pág. 78). Otro contraste con nuestra sociedad lo sugiere el hecho de que una tendencia a la moralidad como es la reciprocidad esté organizada por sectores en las sociedades primitivas. Las normas son de por sí relativas y situacionales, y no absolutas y universales. Un acto determinado no es ni bueno ni malo por sí mismo, depende de quien sea «el otro». La apropiación de los bienes o de la mujer de otro hombre, considerada como un pecado («robo», «adulterio») en el seno de nuestra comunidad, puede no sólo recibir la aprobación de los semejantes, sino también verse premiado con su admiración, si se perpetra en un extraño. El contraste con las pautas absolutas de la tradición judeo-cristiana está quizá exagerado, ya que ningún sistema moral es exclusivamente absoluto (en especial en tiempos de guerra) y tal vez ninguno sea totalmente relativo y contextual. Pero las pautas situacionales, definidas a menudo en términos sectoriales, sí parecen prevalecer en las comunidades primitivas y esto ya es contraste suficiente con nuestro propio sistema, como para haber provocado repetidos comentarios por parte de los etnólogos. Por ejemplo:

> La moralidad de los Navahos es ... más contextual que absoluta..., la mentira no se considera un mal en todas partes y en todas las situaciones. Las reglas varían según las circunstancias. El engaño en el trato con tribus extrañas es una práctica moralmente aceptada. Los actos no son de por sí buenos o malos. El incesto (pecado contextual por su naturaleza) es quizá la única conducta que se condena sin excepción. Es bastante correcto apelar a las técnicas de hechicería en el comercio con otras tribus... Hay una ausencia casi total de ideales abstractos. En las circunstancias de la vida primitiva, los Navahos no necesitaron orientarse en función de una moralidad abstracta...
>
> En una sociedad enorme y compleja como la moderna Norteamérica, donde la gente viene y va y hace negocios y otros tratos con personas a las que nunca ve, resulta funcionalmente necesario tener pautas abstractas que trasciendan una situación inmediata y concreta en la cual interactúan dos o más personas (Kluckhohn, 1959, pág. 434).

El esquema con el que estamos tratando es por lo menos tripartito, es decir, social, moral y económico. La reci-

procidad y la moralidad están estructuradas por sectores, siendo la estructura la de los agrupamientos tribales de parentesco.

Pero el esquema es todo él un estado de cosas hipotético. Es posible concebir circunstancias que alterarían las relaciones sociales y morales y recíprocas que postula. Las proposiciones acerca de los sectores externos son particularmente vulnerables. (Por «sector externo» podemos entender en general «sector intertribal», la periferia étnica de las comunidades primitivas; en la práctica puede fijarse en los puntos donde la moralidad positiva se desvanece y donde la hostilidad intergrupal resulta normal dentro de la espectativa interna del grupo.) En esta esfera las transacciones pueden realizarse por vías de la fuerza y de la astucia, eso es verdad, si nos guiamos por *wabuwabu,* término casi onomatopéyico utilizado por los Dobuan para designar esta práctica poco honrada. Sin embargo, parece que la apropiación violenta es un recurso nacido de las exigencias urgentes que sólo, o con más facilidad, pueden satisfacerse mediante tácticas agresivas. La simbiosis pacífica es, por lo menos, una alternativa común.

En estos enfrentamientos no violentos, la propensión a *wabuwabu,* sin duda, persiste. Está inserta en el plan sectorial. De modo que si puede ser socialmente tolerado —es decir, si las condiciones que fuerzan a una paz compensadora son lo suficientemente fuertes— el comercio agresivo es la relación externa institucionalizada. Encontramos también el término *gimwali,* la mentalidad del mercado, el intercambio interzonal (sin asociación) del pueblo de las diferentes aldeas de las islas Tribriand, o de éstos con otros pueblos. Pero, sin embargo, *gimwali* supone en realidad condiciones especiales, cierto tipo de aislamiento social que evite la fricción económica para que ésta no pueda encender una conflagración peligrosa. En la generalidad de los casos el regateo está realmente reprimido, en particular, según parece, si el intercambio de frontera es crítico para ambas partes, y en los lugares donde especialidades estratégicas diferentes actúan unas contra otras. A pesar de la distancia sectorial, el interesado es equitativo, *utu,* equilibrado: El juego de *wabuwabu* y de *gimwali* se encuentra controlado en interés de la simbiosis.

El control se realiza por medios institucionales especiales y delicados de intercambio fronterizo. A veces estos medios parecen tan absurdos que los etnólogos llegan a considerarlos como una especie de «juego» que juegan los nativos, pero su propósito inmuniza, indudablemente, a una importante interdependencia económica contra una escisión social fundamental. (Compárese con la exposición de White sobre

el *Kula,* 1959, y la de Fortune, 1932.) El comercio silencioso constituye un caso famoso en el cual las buenas relaciones se preservan evitando cualquier relación. Más comunes son «las sociedades comerciales» y las «amistades comerciales».

Lo importante en todas las variedades es la supresión social de una reciprocidad negativa. La paz está institucionalizada, el regateo prohibido y el intercambio, llevado a cabo como una transferencia de utilidades equivalentes, apuntaba a su vez la paz. (Las sociedades comerciales, surgidas a menudo según líneas de parentesco clasificatorias o afines, protegen particularmente las transacciones económicas internas por medio de relaciones solidarias en el orden social. Las relaciones de estatus son esencialmente internas y se proyectan a través de la comunidad y de los límites tribales. La reciprocidad puede entonces inclinarse hacia atrás, en dirección no del *wabuwabu,* sino del aspecto generalizado en cierta medida. Denominada como entrega de dones, la presentación admite una demora en la reciprocidad, ya que una devolución directa parece improbable. La hospitalidad, pagada en especie en otras ocasiones, acompaña al intercambio formal de mercancías comerciales. No es raro que un huésped pague un precio que exceda el valor de las cosas traídas por su socio, ya que conviene a la relación dar un trato semejante a un socio mientras se encuentra viajando y puede obligar a un trato semejante en el futuro. Desde una perspectiva más amplia, esta medida de desequilibrio sustenta la asociación comercial obligando, en realidad, a otro encuentro.)

La simbiosis intertribal, en resumen, altera los términos del modelo hipotético. El sector periférico se ve escindido por relaciones de sociabilidad más importantes de lo que es normal en esta zona. El contexto del intercambio es ahora una esfera de coparticipación mas estrecha, el intercambio es pacífico y equitativo. La reciprocidad se sitúa cerca del punto de equilibrio.

Tal como lo he afirmado antes, las aseveraciones de este ensayo surgieron de un diálogo con el material etnográfico. Parece oportuno adjuntar algunos de estos datos a las secciones pertinentes de la exposición. Por consiguiente, el apéndice A contiene datos relevantes para esta sección, ya que se refiere a la «Reciprocidad y distancia de parentesco». Esto no intenta constituir una prueba, por supuesto —aunque hay ciertas excepciones, o aparentes excepciones entre estos datos—, sino un ejemplo o ilustración. Además, puesto que las ideas sólo se me ocurrían gradualmente y los artículos y monografías habían sido consultados en muchos casos con otros fines, es cierto que algunos datos pertinentes

a la reciprocidad se me pueden haber escapado. (Espero que esto sea disculpa suficiente y que las notas etnográficas del apéndice A resulten interesantes para alguien además de serlo para mí.)

Cualquiera sea el valor de estas notas como exposición de la relación observada entre la reciprocidad y la distancia de parentesco, también deben sugerir al lector ciertas limitaciones de la perspectiva ofrecida. La simple demostración de que el carácter de la reciprocidad depende de la distancia social —aunque pudiera ser demostrado de una manera incontestable— no significa llegar a una explicación última, ni siquiera especificar cuándo ocurrirán realmente los intercambios. Una relación sistemática entre la reciprocidad y la sociabilidad no dice por sí misma cuándo o en qué medida se producirá la relación. Lo que suponemos aquí es que las fuerzas que constriñen permanecen fuera de la relación misma. Los términos de un análisis final son la estructura cultural en su aspecto más amplio y la respuesta de adaptación a su medio. Desde esta perspectiva más abarcadora se pueden determinar las líneas sectoriales significativas y las categorías de parentesco de un caso dado, y también la incidencia de la reciprocidad en los diferentes sectores. Suponiendo que sea verdad que los parientes cercanos están dispuestos a compartir los alimentos, por ejemplo, esto no significa necesariamente que concurran las transacciones. El contexto (cultural y de adaptación) total puede hacer que el compartimiento intensivo resulte disfuncional y aconseje por medios sutiles la eliminación de una sociedad que se permita ese lujo. Permítaseme citar un extenso párrafo del brillante estudio ecológico sobre los nómadas del sur de Persia realizado por Frederik Barth. Es necesario incorporarlo a la explicación porque demuestra muy bien las consideraciones que son necesarias en este caso; en detalle ejemplifica una situación que deja de lado el comportamiento intensivo:

> La estabilidad de una población pastoril depende del mantenimiento de un equilibrio entre los pastos, la población animal y la población humana. Los pastos de que disponen establecen un límite máximo a la población animal total que puede mantener una zona, esto debido a sus técnicas de pastoreo; mientras tanto las pautas de producción nómada y de consumo definen un límite mínimo de ganado para mantener a una familia humana. En este doble conjunto de equilibrios se resume la dificultad especial para mantener un equilibrio de población en una economía pastoril: la población humana es sensible a los desequilibrios entre el ganado y los pastos. Entre los pueblos agricultores, o los que se dedican a la caza y la recolección es suficiente un tipo de control de población malthusiano. Al crecer la población, aumentan el hambre y la tasa

> de mortalidad, hasta que se logra un equilibrio que estabiliza la población. En los lugares donde el nomadismo pastoril es la pauta predominante o exclusiva, la población nómada, en caso de estar sujeta a un control de población de esta naturaleza, *no* podría establecer un equilibrio de población, sino que sentiría conmoverse toda su base de subsistencia. Esto es bastante simple, se debe a que el capital productivo sobre el que se basa su subsistencia, no es simplemente la tierra, sino que son los animales, en otras palabras, el *alimento.* Una economía pastoril sólo puede mantenerse mientras no existan presiones entre aquellos que la practican para invadir esta gran reserva de alimentos. Por tanto, una población pastoril sólo puede alcanzar un nivel estable si otros controles eficaces de la población intervienen *frente* al hambre y a la tasa de mortalidad. Una primera exigencia de esta adaptación es la presencia de pautas de propiedad privada del ganado, y la responsabilidad económica individual de cada familia. Según estas pautas, la población se fragmenta con respecto a las actividades económicas, y los factores económicos pueden influir de maneras diferentes eliminando algunos miembros de la población (mediante el asentamiento sedentario) sin afectar a otros miembros de la misma población. Esto no sería posible si la organización corporativa relacionada con la vida política y los derechos de pastura se volviera también importante para la responsabilidad económica y la supervivencia (Barth, 1961, página 124).

En cuanto a la incidencia de la reciprocidad en este caso específico hay algo más que considerar: la gente puede ser tacaña. No hemos dicho nada sobre las sanciones de las relaciones de intercambio ni, lo que es más importante, sobre las fuerzas compensatorias. En las economías primitivas hay contradicciones: se desecadenan inclinaciones egoístas incompatibles con los niveles de sociabilidad que se requieren usualmente. Malínowski observó esto hace tiempo y Firth (1926) puso en descubierto esta incoherencia en un temprano trabajo sobre los proverbios maoríes, allí habla de la interacción sutil entre las indicaciones morales respecto del compartir y la estrechez de los intereses económicos. También vale la pena destacar que la difundida modalidad de producción familiar para el consumo actúa frenando la producción en niveles comparativamente bajos mientras orienta hacia adentro su preocupación económica, dentro de la unidad doméstica. Por consiguiente, la modalidad de producción no se presta fácilmente a la solidaridad económica general. Supongamos que el comportamiento es moralmente requerido, por ejemplo, por el estado de indigencia en que se haya un pariente cercano, todas las cosas que hacen del compartir algo bueno y adecuado pueden no evocar en un hombre pudiente la inclinación a ponerlo en práctica. E incluso del mismo modo que se puede ganar muy poco

ayudando a los demás, no hay nada que garantice firmemente pactos sociales, tales como el parentesco. Las obligaciones sociales y morales heredadas prescriben un curso de acción económica, y la publicidad de la vida primitiva, aumentando el riesgo de provocar celos, hostilidad y futuras sanciones económicas tiende a mantener a la gente dentro de ese curso. Pero, como bien se sabe, observar que una sociedad tiene un sistema de moralidad y de obligaciones no significa decir que todos lo obedezcan. Puede haber momentos *bisa-bisa*, «en especial durante el último invierno, cuando la familia solía esconder sus alimentos, incluso a los parientes» (Price, 1962, pág. 47).

Que *bisa-basa* es la condición omnipresente de algunos pueblos no es algo que obstaculice la presente tesis. Los Siriono, como todos sabemos, hicieron de la hostilidad y de la tacañería encubierta, un modo de vida. Es interesante observar que los Siriono articulan las normas usuales de las relaciones de la economía primitiva. Por norma, por ejemplo, el cazador no debería comer el animal que ha matado, pero el sector real del compartimiento no sólo es muy restringido, sino que, además, «raramente ocurre sin una dosis de desconfianza mutua y de malos entendidos; una persona siente siempre que se están aprovechando de ella» de modo que «cuanto mayor es la caza, más triste está el cazador» (Holmberg, 1950, págs. 60, 62; cfr. págs. 36, 38-39). Por consiguiente, los Siriono no son muy diferentes del común de las sociedades primitivas. Ellos simplemente llevan al extremo la potencialidad que en otros sitios se consuma con mucha menos frecuencia, la posibilidad de que las compulsiones estructurales de generosidad no sean iguales ante una prueba de escasez. Pero también debe tenerse en cuenta que los Siriono son una banda de personas desplazadas y deculturadas. Toda la caparazón cultural, desde las reglas del compartimiento pasando por las instituciones de cacicazgo y la terminología de parentesco de Crow, es una burla a su estado presente de miseria.

LA RECIPROCIDAD Y LA JERARQUÍA DE PARENTESCO

A esta altura ya es evidente —lo es gracias al material ejemplificador del apéndice A— que en cualquier intercambio real, las distintas circunstancias pueden influir simultáneamente sobre el flujo de objetos materiales. La distancia de parentesco, aunque tal vez simplificativa, no es necesariamente decisiva. Todavía puede decirse algo acerca de la jerarquía, la fortuna y la necesidad relativas, el tipo de bienes, ya sean alimentos o bienes no perecederos, e incluso otros «factores». Como táctica de presentación e interpre-

tación resulta útil aislar estos factores y considerarlos por separado. De acuerdo con esto, nos ocuparemos ahora de la relación entre la reciprocidad y las jerarquías de parentesco. Pero tengamos esto bien presente: Las proposiciones acerca de la covariación de la distancia de parentesco o de las jerarquías de parentesco y la reciprocidad, pueden ser discutidos por separado, incluso validados por separado en la medida en que sea posible seleccionar ejemplos en los cuales sólo entre en juego el factor a discutir —manteniéndose los demás constantes—, pero las proposiciones no se presentan separadas en la realidad. El camino evidente de posteriores investigaciones es averiguar el poder de las distintas «variables» en actuaciones combinadas. En el mejor de los casos sólo conseguiremos sugerir aquí los comienzos de ese camino.

Las diferencias jerárquicas, del mismo modo que la distancia de parentesco, suponen una relación económica. El eje de jerarquías del intercambio, eje vertical —o la implicación de la jerarquía— puede afectar la forma de transacción del mismo modo que el eje horizontal correspondiente a la distancia de parentesco. La jerarquía es, en cierta medida, privilegio, derecho de señores, y tiene sus responsabilidades, *nobleza obliga*. Las deudas y los deberes están de ambos lados, tanto los que se encuentran en lo alto, como los que están en lo bajo, tienen sus exigencias y los términos feudales no conllevan en realidad la equidad económica de las jerarquías de parentesco. En su verdadero marco histórico, el *nobleza obliga* apenas logró eliminar los derechos de los señores. En la sociedad primitiva la desigualdad social es más bien la organización de la igualdad económica. A menudo, en realidad, una alta jerarquía sólo se ve asegurada o sostenida por una generosidad siempre en aumento; la ventaja material está del lado del subordinado. Tal vez sea demasiado sugerir la relación de padre e hijo como la forma elemental de la jerarquía de parentesco y de su ética económica. Sin embargo, es cierto que el paternalismo es una metáfora común para referirse al cacicazgo primitivo. El cacicazgo es de ordinario una relación de descendencia más alta. De modo que resulta singularmente adecuado decir que el jefe es su «padre», que ellos son sus «hijos» y que las transacciones económicas entre ellos no pueden ayudar, sino resultar afectadas.

Las demandas económicas de la jerarquía y de la subordinación son interdependientes. El ejercicio de la jefatura abre el camino a los pedidos de los que se encuentran por debajo de él y viceversa; no es raro que una exposición moderada al «mundo exterior» sea suficiente para evocar la referencia nativa a las deudas habituales del jefe como

procedimiento bancario local (cfr. Ivens, 1927, pág. 32). La palabra para designar la relación económica entre las jerarquías de parentesco es, pues, «reciprocidad». La reciprocidad, además, se clasifica más bien como «generalizada». Aunque no es tan sociable como la corriente de ayuda que existe entre los parientes cercanos, se inclina hacia ese lado del continuo de reciprocidad. Los bienes *son entregados* en verdad a los poderes existentes, tal vez por solicitud o exigencia, y del mismo modo es a ellos a quien deben *solicitar humildemente* los bienes. Con todo, el supuesto básico es con frecuencia la ayuda y la necesidad, y la suposición de retribuciones queda consecuentemente indefinida. La reciprocidad puede dejarse de lado hasta que una necesidad la haga precisa, no implica una equivalencia necesaria con respecto al don inicial, y el flujo de objetos materiales puede encontrarse desequilibrado en favor de uno u otro lado durante mucho tiempo.

La reciprocidad se encuentra ligada a distintos principios de la jerarquía de parentesco. Las jerarquías generacionales, donde los mayores son las partes privilegiadas, puede tener significación entre los cazadores y recolectores no sólo en la vida de la familia, sino en la vida del campamento en su totalidad, y la reciprocidad generalizada entre los jóvenes y los mayores puede ser una regla amplia de intercambio social que se desprende de lo anterior (cfr. Radcliffe-Brown, 1948, págs. 42-43). Los habitantes de las islas Trobriand tienen un nombre para la ética económica adecuada entre partes de diferentes jerarquías dentro de grupos de descendencia común: *pokala*. La regla especifica que: «Los miembros más jóvenes de un subclan deben entregar dádivas y ofrecer servicios a sus mayores, quienes, a su vez, deben brindarles ayuda y beneficios materiales» (Powell, 1960, página 126). Incluso donde las Jerarquías están ligadas a la edad dentro de la misma línea genealógica y se consuman en el poder oficial —el cacicazgo propiamente dicho— la ética es la misma. Tomemos el caso de los jefes polinesios que ejercen el poder en grandes extensiones fragmentadas; por un lado, están apoyados por las distintas deudas inherentes al cargo de jefe, y llevan sobre sí, como muchos han observado, tal vez obligaciones mayores todavía con respecto a la población que gobiernan. Tal vez la «base económica» de las políticas primitivas sea siempre la generosidad del jefe que es, al mismo tiempo, un acto de moralidad positiva y una liberación de deudas para los subditos. O, tomando una perspectiva más amplia, la totalidad del orden político se ve sustentada por un flujo de bienes materiales fundamental que realiza un movimiento ascendente y descendente respecto de la jerarquía social, y donde cada don

no sólo denota una relación de estatus, sino que, como don generalizado que no exige una recompensa directa, obliga a la lealtad.

En las comunidades con órdenes jerárquicos establecidos, la reciprocidad generalizada se ve reforzada por la estructura recibida, y una vez puesto en movimiento el intercambio produce efectos redundantes sobre el sistema de jerarquía. Existe, sin embargo, una amplia gama de sociedades en las cuales las jerarquías y el liderazgo están realizados en sus aspectos principales; aquí la reciprocidad está más o menos comprometida en la *formación* de las mismas jerarquías como un «mecanismo de arranque». La conexión entre reciprocidad y jerarquía se expresa en el primer caso por la fórmula «ser noble es ser generoso» y, en segundo, por «ser generoso es ser noble». La estructura jerárquica prevaleciente influye sobre las relaciones económicas en el primer caso; en el segundo la reciprocidad influye sobre las relaciones jerárquicas. (Una realimentación análoga ocurre en el contexto de la distancia de parentesco. A menudo se emplea la hospitalidad para sugerir sociabilidad, ya hablaremos de esto más adelante. John Tanner, uno de esos «blancos salvajes» que crecieron entre los indios, cuenta una anécdota muy esclarecedora al respecto: recordando que su familia Ojibway fue una vez salvada del hambre por una familia Muskogeana, observó que si alguna vez alguien de su familia volvía a encontrarse con un miembro de la otra «lo llamaría "hermano" y lo trataría como tal» [Tanner, 1956, pág. 24].)

La expresión «mecanismo de arranque» corresponde a Gouldner. Valiéndose de este término explica cómo la reciprocidad puede ser un mecanismo de arranque:

> ... ayuda a iniciar la interacción social y resulta funcional en las fases tempranas de ciertos grupos antes de que hayan logrado un conjunto habitual y diferenciado de deberes de estatus... Teniendo en cuenta que la cuestión de los orígenes puede quedar fácilmente atascada en un pantano metafísico, el hecho es que muchos sistemas sociales concretos (tal vez «relaciones y grupos» sea más adecuado) tienen comienzos determinados. Los matrimonios no se hacen en el cielo... De un modo similar, las corporaciones, los partidos políticos y toda clase de grupos tienen sus comienzos... Las personas se ven reunidas continuamente mediante nuevas yuxtaposiciones y combinaciones que llevan en sí la posibilidad de nuevos sistemas sociales. ¿Cómo se realizan estas posibilidades?... Aunque esta perspectiva pueda resultar en principio ajena a un funcionalista, una vez que se le presenta, puede llegar a sospechar que ciertos tipos de mecanismos que conducen a la cristalización de sistemas sociales a partir de contactos efímeros, llegarán en cierta medida a institucionalizarse o a ser asimilados como pautas en cualquier sociedad. En este mo-

> mentó ya estaría considerando «mecanismos de arranque». De esta manera sugiero que la norma de reciprocidad proporciona uno de entre los muchos mecanismos de arranque (Gouldner, 1960, págs. 176-177).

El desequilibrio económico es la clave del despliegue de generosidad, de la reciprocidad generalizada, como un mecanismo de arranque de la jerarquía y el liderazgo. Un don que todavía no ha sido retribuido «crea algo entre la gente»: engendra una continuidad en la relación, una solidaridad, por lo menos hasta que la obligación de reciprocidad se cumple. En segundo lugar, al caer bajo «la sombra del agradecimiento», el receptor se ve obligado en sus relaciones hacia el dador cosas. El que ha resultado beneficiado se mantiene en una posición pacífica, circunspecta y responsable en relación con su benefactor. La «norma de reciprocidad», aclara Gouldner, «establece dos exigencias mínimas interrelacionadas: 1) las personas deben ayudar a quienes las han ayudado, y 2) las personas no deben ayudar a quienes las han ayudado» (1960, pág. 171). Estas exigencias son tan fuertes en las altiplanicies de Nueva Guinea como en las praderas de Peoría «los dones (entre los Gahuka-Gama) deben ser retribuidos. Constituyen una deuda, y hasta que se cumple con ella la relación de los individuos involucrados se encuentra en un estado de desequilibrio. El deudor debe actuar con circunspección hacia aquellos que tienen esa ventaja sobre él, de otro modo, haría el ridículo» (Read, 1959, página 429). La estima que se acumula del lado del hombre generoso, hace de la generosidad un mecanismo de arranque del liderazgo *porque crea seguidores.* «En este caso la fortuna le vale amigos» dice Denig de un ambicioso de la tribu de los Assiniboine, «tal como sucede en otras ocasiones en cualquier sitio» (Denig, 1928-29, pág. 525).

Aparte de los cacicazgos con un alto grado de organización y de los simples cazadores y recolectores, hay muchas otras poblaciones tribales intermedias entre quienes los líderes locales más importantes llegan a ser personajes notables aun antes de haber alcanzado el cargo y el título, correspondiente a privilegios y a influencia sobre grupos políticos colectivos. Son hombres que «se hacen un nombre» según la expresión corriente, se los puede considerar «hombres notables» u «hombres importantes», «toros» que se elevan por encima del común del rebaño, que reúnen seguidores y, de este modo, logran autoridad. El «hombre importante» de la Melanesia es uno de estos casos. También lo es el «jefe» de las llanuras indias. El proceso de reunir un grupo de seguidores y de elevarse a las cumbres del renombre está signado por una generosidad calculada, aunque no por una verdadera

compasión. La reciprocidad generalizada puede considerarse aproximadamente como un mecanismo de arranque.

En muchos aspectos, entonces, la reciprocidad generalizada tiene que ver con el orden jerárquico de la comunidad. Ya hemos caracterizado, sin embargo, al cacicazgo como sistema económico en otros términos transaccionales, como redistribución (o comunidad en gran escala). Es aquí donde surge la pregunta evolucionista: «¿Cuándo deja entonces la una lugar a la otra, es decir, la reciprocidad a la redistribución?» Esta pregunta, sin embargo, puede conducir a conclusiones erróneas. La redistribución por parte del jefe no es diferente, en principio, de la reciprocidad de carácter familiar. Está basada más bien en el principio de la reciprocidad, en una forma muy organizada de ese principio. La redistribución por parte del jefe es una organización centralizada, formal, de las reciprocidades correspondientes a las jerarquías de parentesco, una gran integración social de las deudas y obligaciones del liderazgo. El mundo etnográfico verdadero no nos ofrece la abrupta «aparición» de la distribución. Presenta aproximaciones y tipos de centralismo. Aparentemente el curso del saber pretende hacer girar nuestras caracterizaciones —de las reciprocidades jerárquicas frente a un sistema de redistribución— sobre las diferencias formales del proceso de centralización, y resolver de este modo el tema del evolucionismo.

Un sistema de hombre importante caracterizado por las reciprocidades puede estar bastante centralizado, mientras que un sistema de cacicazgo puede ser bastante descentralizado. Sólo una línea casi imperceptible los separa, pero tal vez sea significativa. Entre el centralismo de una economía de hombre importante de Melanesia, tal como la Siuai (Oliver, 1955) y la que existe en un cacicazgo de la Costa Noroeste, como el Nootka (Drucker, 1951), hay muy poco que elegir. En cada uno de estos casos el líder integra la actividad económica de unos seguidores (más o menos) localizados, es decir, que actúa como un centro de maniobra para el flujo de mercaderías entre su grupo y otros semejantes de la sociedad. Su relación económica con los seguidores es también la misma, el líder es el receptor central y el otorgador de favores. La línea de diferenciación casi imperceptible es la siguiente: el líder Nootka es el detentador de poder de un linaje (grupo familiar), sus seguidores constituyen ese grupo colectivo, y su posición económica central le es adjudicada por derecho de los deberes y obligaciones del jefe. El cntralismo está, pues, inserto en la estructura. En Siuai, se trata de un logro personal. El grupo de seguidores constituye así un logro —resultado de la generosidad otorgada— el liderazgo también es un logro, y la totalidad de la

estructura se disolvería como tal al desaparecer el hombre importante que le sirve de base. Creo que la mayoría de los que nos preocupamos por las «economías redistributivas» hemos dado en incluir a los pueblos de la Costa Noroeste, bajo este título, cuando el hecho de asignar ese estatus a los Siuai provocaría, por lo menos, desacuerdos. Esto sugiere que la organización política de las reciprocidades está reconocida implícitamente como un paso decisivo. En los lugares donde la reciprocidad de jerarquías de parentesco la establecen los grupos oficiales y políticos convirtiéndose en un tipo *sui generis* en virtud de los deberes habituales, asume un carácter distintivo que puede designarse por fines prácticos como redistribución del jefe.

Vale la pena señalar otra diferencia con respecto a las economías de redistribución del jefe, en cuanto al centralismo. El flujo de bienes materiales, tanto hacia, como desde las manos del poder, cualquiera que sea, está desintegrado, en su mayor parte, en ciertas instancias etnográficas. En distntas ocasiones los subordinados ofrecen individualmente mercaderías al jefe y, a menudo, reciben individualmente beneficios de él. Aunque siempre hay cierta acumulación masiva y distribución en gran escala —por ejemplo, durante los ritos del cacicazgo— el flujo prevaleciente entre el jefe y el pueblo está fragmentado en transacciones independientes y pequeñas: un don al jefe en un momento, una ayuda recibida en otro. Es así que, salvo en las ocasiones especiales, el jefe sólo reparte pequeñas cantidades. Esta es la situación habitual en los cacicazgos más pequeños de las islas del Pacífico —por ejemplo, Moala (Sahlins, 1962) y aparentemente en Tikopia— y puede aplicarse, en general, a los cacicazgos pastoriles. Por otra parte, los jefes pueden regodearse con acumulaciones masivas y repartos más o menos masivos y, a veces, también con grandes reservas que se encuentran disponibles congeladas por presiones ejercidas sobre el pueblo. Aquí el acto independiente de homenaje o el *nobleza obliga* tiene menos significación. Y si, además, la escala social de la redistribución por parte del jefe es extensiva —siendo la política amplia, dispersa y fragmentada— nos encontramos ante una medida de centralismo que se aproxima a las clásicas economías de almacenaje de la antigüedad.

El apéndice B presenta datos etnográficos ilustrativos de la relación entre la jerarquía y la reciprocidad. (Véase la cita de Malo en el apartado B.4.2 y la de Bartram bajo el número B.5.2 sobre las economías de almacenaje en distintas escalas.)

De acuerdo con su modo de pensar (el de los Yukaghir) «un hombre que posee provisiones debe compartirlas con aquéllos que no las poseen» (Hochelson, 1926, pág. 43).

> Este hábito de compartir una y otra vez es fácilmente comprensible en una comunidad donde todos pueden encontrarse en dificultades en algún momento, ya que es la escasez y no la abundancia lo que hace a la gente generosa, pues por medio de él se asegura contra el hambre. El que hoy está necesitado recibe ayuda de aquél que puede tener mañana la misma necesidad (Evans-Prítchard, 1940, pág. 85).

Uno de los sentidos de las observaciones anteriores sobre la jerarquía y la reciprocidad es que las relaciones jerárquicas o los intentos de promoverlas tienden a hacer llegar el intercambio generalizado más allá de los límites habituales del compartimiento. El mismo resultado puede ser consecuencia de las diferencias en cuanto a fortuna de las distintas partes que, a menudo, están asociadas de uno u otro modo con las diferencias jerárquicas.

Si uno es pobre y su camarada es rico, el poder adquisitivo se encontrará bastante limitado en nuestros tratos, eso si queremos seguir siendo compañeros o incluso conocidos, por mucho tiempo. Sobre todo, el más rico es el que se encuentra más limitado, aunque no más sea por un cierto *riqueza obliga.*

Es decir, que cuando existe algún vínculo social entre las partes que intercambian, las diferencias en cuanto a fortuna que existen entre ellos obligan a una transacción (generalizada) más altruista que la que resulta apropiada en otras ocasiones. Una diferencia en cuanto a la opulencia —o en la capacidad para renovar la fortuna— disminuiría la satisfacción de la sociabilidad implicada en un trato equilibrado. En la medida en que el intercambio se equilibre, el lado menos solvente habrá resultado sacrificado en favor de aquel que no lo necesitaba. Por tanto, cuanto mayor sea la diferencia de fortuna, mayor deberá ser la demostración de ayuda del rico al pobre, necesaria para mantener un cierto grado de sociabilidad. Siguiendo estos razonamientos, llegamos a la conclusión de que la inclinación a un intercambio generalizado se profundiza en los lugares donde la diferencia económica alcanza niveles de exceso y defecto en el aprovisionamiento de las necesidades habituales y especialmente de los productos de primera necesidad. Lo que debemos observar es la forma en que se comparten los alimentos entre los que tienen y los que no tienen. Una cosa es exigir retribución por un pájaro que se ha cazado, y no obstante estar

dispuesto a gastar unas monedas — ¡hermano! — para dar de comer a un extraño hambriento.

Lo de «hermano» es importante. Es la escasez y no la abundancia lo que hace generosa a la gente, eso es comprensible y funcional «donde todos pueden encontrarse en dificultades alguna vez». Sin embargo, es aún más comprensible y más probable en los lugares donde persisten la comunidad y la moral de parentesco. Todas las economías están organizadas por la acción combinada de la escasez y de la acumulación diferencial, esto no es un secreto para la ciencia económica. Pero, sin embargo, las sociedades en que esto sucede no llevan una vida tan limitada e incierta como la de los Nuer ni encuentran tantas dificultades como las comunidades de parentesco. Son precisamente esas circunstancias las que vuelven intolerable y disfuncional la acumulación envidiosa. Y si los ricos no aceptan las reglas del juego, por lo general, puede obligárseles a ser generosos de uno u otro modo:

> Un Bosquimano puede llegar a cualquier cosa para evitar que los otros Bosquimanos tengan celos de él, y es éste el motivo de que las pocas posesiones de estas gentes circulen constantemente entre los miembros de sus grupos. Nadie se preocupa por conservar durante mucho tiempo un cuchillo particularmente bueno, aun cuando pueda llegar a necesitarlo con desesperación, porque se convertiría en objeto de envidias; mientras está sentado sacándole buen filo a la hoja oirá voces sofocadas de los otros hombres que dicen por detrás: «míralo allí admirando su cuchillo mientras nosotros no tenemos nada». Pronto alguien se lo pedirá, ya que todos desearán tenerlo, y él terminará regalándolo. Su cultura insiste en que todo lo compartan, y nunca ha sucedido que un Bosquimano dejara de compartir objetos, comida o agua con otros miembros de su banda, ya que si no fuera por esa cooperación tan rígida los Bosquimanos no sobrevivirían a las hambrunas y sequías que el Kalaharí les depara (Thomas, 1959, pág. 22).

En los casos de posibilidad de una pobreza extrema, como sucede con recolectores de alimentos como los Bosquimanos, es conveniente que la inclinación a compartir la propia abundancia se convierta en ley. Una condición técnica de estos lugares es que algunas familias sólo abastezcan sus necesidades un día sí y un día no. La vulnerabilidad respecto de la escasez de alimentos puede ser contrarrestada por la institución de un compartimiento continuo dentro de la comunidad local. Considero que ésta es la mejor manera de interpretar los tabúes que prohiben a los cazadores comerse la caza que obtienen, o el imperativo menos drástico y más común de que ciertos animales mayores sean compartidos por todo el campamento —«lo que el cazador ob-

tiene es de todos, dicen los Yukaghir» (Holchelson, 1926, página 124)—. Otra forma de convertir en regla, en caso de que no lo fuera, el compartimiento de la comida consiste en conferirle un alto valor moral. Si éste es el caso, sucederá que, a veces, el compartimiento se manifestará no sólo en los malos tiempos, sino también en los buenos. El nivel de reciprocidad generalizada llegará a su punto culminante en ocasiones de ganancias inesperadas; en esos momentos, todos pueden sacar provecho de la generosidad:

> Juntaron casi trescientas libras (de nueces)... Cuando la gente hubo recogido todas las que pudo encontrar, cuando todas las cestas disponibles estuvieron llenas, dijeron que estaban listos para ir a Ñama, pero cuando nos acercamos al jeep y empezamos a cargarlo, ya estaban atareados en el cumplimiento de su eterna preocupación de dar y recibir y habían empezado a hacerse unos a otros regalos de nueces. Los Bosquimanos sienten una gran necesidad de dar y recibir alimentos, tal vez para consolidar las relaciones entre ellos, tal vez para probar y fortalecer su mutua dependencia, ya que la oportunidad de hacerlo no se presenta a menos que dispongan de grandes cantidades de comida. Los Bosquimanos siempre intercambian presentes alimenticios que obtienen en grandes cantidades, consistentes en carne de antílope, nueces y frutos de mango que en ciertas estaciones aparecen caídos en profusión al pie de los árboles. Mientras esperábamos junto al jeep, Kikai entregó a su madre un gran saco de nueces. Su madre entregó otro a la primera esposa de Gao Feet, y Gao Feet dio un saco a Kíkai. Más tarde, durante los días siguientes, se hizo otra distribución de nueces, esta vez en cantidades menores, pequeñas pilas o cestos, después por puñados y, finalmente, en cantidades muy pequeñas de nueces cocidas que la gente compartía mientras comía... (Thomas, 1959, páginas 214-215).

La influencia que ejercen las diferencias de fortuna sobre la reciprocidad no es, por supuesto, independiente del papel que desempeñan la jerarquía y la distancia de parentesco. Las situaciones reales son complicadas. Por ejemplo, las distinciones en cuanto a fortuna tal vez obliguen a prestar ayuda en una proporción inversa a la distancia de parentesco existente entre las partes del intercambio. Lo que más provoca compasión es la pobreza en el interior del grupo. (A la inversa, la ayuda prestada a la gente que se encuentra necesitada crea una solidaridad muy intensa basada en el principio de «un amigo necesitado...») Por otra parte, las distinciones materiales entre los parientes distantes o los extraños pueden no inclinar adecuadamente, o tal vez ni siquiera un poco, al rico a ser caritativo. Si los intereses han sido opuestos desde un principio, en ese momento pesará más el comercio desesperado.

Con frecuencia suele observarse que cualquier acumulación de fortuna —entre determinados pueblos— trae aparejado muy pronto su desembolso. El *objetivo* de reunir fortuna es, en realidad, con frecuencia, el de regalarla. Veamos, por ejemplo, lo que escribe Burnett acerca de los indios de la Costa Noroeste de los EE. UU.: «La acumulación en cualquier cantidad realizada gracias a préstamos o por otros recursos es inconcebible a menos que se piense en su inmediata redistribución» (1938, pág. 353). Podríamos permitirnos la proposición general de que el intercambio material en las sociedades primitivas tiende, en conjunto, a apartarse de la acumulación y a acercarse a la insuficiencia. Es así que: «Puede decirse que, en general, nadie se muere de hambre en una aldea Nuer a menos que todos se estén muriendo de hambre».(Evans-Pritchard, 1951, pág. 132). Pero teniendo en cuenta las observaciones anteriores es necesario hacer una aclaración. La inclinación hacia los que no tienen es más marcada en lo que se refiere a las mercaderías de urgencia más inmediata que a aquellas que no son tan necesarias, y también más marcada dentro de las comunidades locales que entre ellas. Si suponemos la existencia de ciertas tendencias a compartir en favor de los necesitados, aunque esto lo determine la comunidad es posible llegar a otras inferencias acerca de la conducta económica durante épocas de escasez general. Durante estaciones poco abundantes en alimentos, la incidencia del intercambio generalizado debería elevarse por encima del promedio, en particular en los sectores sociales más apremiados. La supervivencia depende ahora de una aceleración duplicada de la solidaridad social y la cooperación económica (véase apéndice C, por ejemplo, C.1.3). Esta consolidación social y económica es concebible suponer que podría progresar al máximo: las relaciones recíprocas normales entre las unidades domésticas se suspenden en favor de una comunidad de recursos mientras dura la emergencia. Tal vez la estructura jerárquica se ve movilizada y comprometida, o bien, en lo que se refiere a la administración de los bienes comunes o bien en poner en circulación las reservas alimenticias del jefe.

Sin embargo, la reacción ante la depresión depende de muchas cosas: depende de la estructura social puesta a prueba y de la duración e intensidad de la escasez, ya que las fuerzas que contrarrestan se ven fortalecidas en estos tiempos *bisa-basa,* la tendencia a cuidar los intereses familiares y también la tendencia a que la compasión esté más proporcionalmente inclinada hacia el lado de los parientes próximos que hacia el de los más lejanos que se encuentren en las mismas condiciones. Tal vez toda organización primitiva tenga su punto de ruptura, o por lo menos su punto de

cambio. Todos podríamos advertir la ocasión en que la cooperación se ve abrumada por la escala de desastre y la pillería se convierte en el orden del día. El nivel de ayuda se contrae progresivamente hasta quedar limitado al nivel familiar; tal vez incluso estos vínculos se disuelvan y se desvanezcan revelando un interés egoísta inhumano, pero al mismo tiempo más humano. Además, en la misma medida en que el círculo de caridad se ve comprimido, se expande potencialmente el de la reciprocidad negativa. Las personas que solían ayudarse unas a otras en las épocas normales y a lo largo de los primeros estadios del desastre se muestran ahora indiferentes a las súplicas de los demás cuándo no aumentan mutuamente su ruina mediante las artimañas, el regateo y el robo. Dicho de otro modo, todo el esquema sectorial de reciprocidades se ve alterado, comprimido; el compartimiento queda confinado a la esfera más íntima de la solidaridad y todo el resto es como si se lo llevara el diablo.

En estas observaciones está implícito un plan de análisis del sistema sectorial normal de reciprocidades existente en ese caso determinado. El esquema de reciprocidad que prevalece es un cierto vector de la cualidad de relaciones comunales de parentesco y de las tensiones ordinarias que surgen de los desequilibrios de la producción. Pero lo que nos preocupa ahora es la condición de emergencia. Diseminados entre los datos ilustrativos de esta sección podemos encontrar dos de las reacciones que hemos predícho en caso de un abastecimiento deficiente de alimentos, me refiero al aumento y a la disminución del compartimiento. Presumiblemente, las condiciones imperantes son la estructura de la comunidad por un lado, y la gravedad de la escasez por otro.

Haremos ahora una última observación referente a este tema de la reciprocidad y la fortuna. La voluntad de una comunidad, si está convenientemente organizada, se hará más firme no sólo bajo amenazas de tipo económico, sino al presentarse cualquier otro peligro, por ejemplo, presiones político-militares externas. Relacionadas con esto incluimos dos notas sobre la economía de las partidas de guerra nativas entre el material ilustrativo adjunto a la presente sección (apéndice C: C.1.10 y C.2.5). Ellos muestran una intensidad extraordinaria del compartimiento (reciprocidad generalizada) entre los que tienen y los que no tienen durante los preparativos para el ataque. (De una manera similar, la experiencia de guerras recientes podría demostrar que las transacciones están muy distantes de lo que ayer era un juego de dados en las barracas, consistiendo hoy en el compartimiento de raciones o cigarrillos en el frente). El repentino brote de la compasión concuerda con lo que ya se ha dicho

sobre la sociabilidad, el compartimiento y las diferencias en cuanto a fortuna. La reciprocidad generalizada no es sólo el único intercambio congruente con esta interdepedencia formal, sino que, además, fortalece la interdependencia y, por tanto, las oportunidades de cada uno y de todos para sobrevivir en un peligro antieconómico.

En el apéndice C figuran datos etnográficos importantes para las proposiciones contenidas en esta sección.

RECIPROCIDAD Y ALIMENTOS

Al parecer el carácter de los bienes intercambiados tiene un efecto independiente sobre el carácter del intercambio. Las reservas alimenticias no pueden manipularse como las demás cosas, socialmente no son iguales a las otras cosas. El alimento es dador de la vida, es urgente, de ordinario simboliza a la tierra y al hogar cuando no a la madre. En comparación con otros productos, la comida es lo que más fácil o más necesariaftiente se comparte; las piezas de corteza de árbol y las habas son lo que mejor se presta a una entrega equilibrada de dones. No es probable que, en la mayoría de los asentamientos sociales, existan retribuciones equivalentes para los alimentos, ya que ellas impugnan los motivos tanto del dador como del receptor. De estas distintas cualidades características parecen depender las transferencias de alimentos.

El comercio de los alimentos es un delicado barómetro, algo así como una afirmación ritual, de las relaciones sociales, y por eso el alimento se utiliza instrumentalmente como un mecanismo de arranque, de mantenimiento o de destrucción de la sociabilidad:

> La comida es algo sobre lo cual los parientes tienen derecho, y a la inversa, los parientes son personas que proporcionan alimentos o que producen mermas en los propios (Richards, 1939, pág. 200).
>
> El compartimiento de alimentos (entre los Kuma) simboliza una identidad de intereses... La comida nunca se comparte con un enemigo... La comida no se comparte con extraños, ya que éstos son enemigos potenciales. Un hombre puede comer con sus parientes afínes y también, según dice la gente, con los miembros de su propio clan. Sin embargo, normalmente, sólo los miembros del mismo subclan tienen derechos inequívocos a compartir los alimentos... Si dos hombres o los miembros de dos subclanes tienen una disputa seria y prolongada, ni ellos ni sus descendientes pueden usar los fuegos de los otros... Cuando los parientes afines se reúnen en un matrimonio, la presentación formal de la novia, del cerdo y de los objetos de valor, subraya la identidad separada de los dos clanes, pero las personas que realmente participan en la cere-

> monia comparten los alimentos vegetales de una manera informal, sin que se los importune, como podrían hacerlo con los compañeros íntimos de su propio subclan. Esta es una manera de expresar su interéés común en la vinculación de los dos grupos. De una manera simbólica, ellos pertenecen ahora a un único grupo y, por tanto, son «hermanos», como deben serlo los parientes afines (Reay, 1959, págs. 90-92).

La comida ofrecida de una manera generalizada, obviamente como hospitalidad, significa buenas relaciones. Tal como lo dice Hochelson refiriéndose a los Yukaghir, en términos casi confucianos: «La hospitalidad a menudo vuelve amigos a los enemigos, y fortalece las relaciones amistosas entre grupos ajenos unos a otros» (1926, pág. 125). Pero entonces está implícito un principio negativo complementario, que el alimento no ofrecido en la ocasión propicia o no aceptado significa malas relaciones. Es así que el síndrome de la sospecha de los Dobuan, con respecto a todos, excepto a los parientes más cercanos, encuentra su expresión más clara en el alcance social del compartimiento de alimentos y la comensalidad: «Los alimentos y el tabaco no son aceptados a menos que sea dentro de un pequeño círculo» (Fortune, 1932, pág. 170; sobre las reglas que proscriben la comensalidad, cfr. págs. 74-75; Malinowski, 1915, página 545). Finalmente hay un principio que establece que no se cambien objetos por comida, no directamente, es decir, entre amigos y parientes. (Observemos cómo un novelista sugiere de una manera muy simple que uno de sus personajes es un verdadero bastardo. «Trajo sus mantas a la casa casi desnuda de muebles, cenó silenciosamente junto a la familia Boss, insistió en pagarles, no podía entender por qué se hacían de rogar cuando se ofrecía a pagarles; la comida cuesta dinero, eso es innegable» [MacKynlay Kantor].)

En cuanto a estos principios de intercambio instrumental de los alimentos, parece haber pocas variaciones entre los pueblos. Por supuesto que la extensión en la cual se aplican, y la elección de los principios aplicados, varían con cada caso. Los Dobuan prohiben las visitas y la hospitalidad entre las distintas aldeas y no cabe duda de que deben de tener razones buenas y suficientes para ello. Además, circunstancias que van desde la interdependencia económica hasta la estrategia política, prohiben tanto las visitas como el alternar con los visitantes. Una atenta observación de las circunstancias nos podría llevar un poco más allá: Se trata de que en los lugares donde es deseable llegar a términos amistosos con los visitantes, la hospitalidad es una manera común de lograrlo. El síndrome de los Dobuan no es nada

común. Por lo general, «los salvajes se sienten orgullosos de agasajar a los extraños» (Harmon, 1957, pág. 43).

En consecuencia, la esfera del intercambio generalizado es, en cuanto a los alimentos, algo más amplia que en relación con otras cosas. Esta tendencia a trascender el plan sectorial está representada más claramente en la hospitalidad ofrecida a los socios comerciales o a cualquier pariente que viene de lejos para intercambiar presentes (véanse los ejemplos en el apéndice A). Hay pueblos cuyos tratos con respecto a las mercaderías no perecederas están conscientemente desequilibrados —o incluso potencialmente en un continuo *caveat emptor*— a causa de cierta milagrosa caridad en el intercambio de alimentos y de hospitalidad. Pero es que la hospitalidad contrarresta el *wabuwabu* que acecha de manera oculta, y proporciona una atmósfera en la cual el intercambio directo de regalos y de mercaderías puede consumarse de una manera equitativa.

Sin duda hay lógica en una tendencia desmesurada a hacer circular los alimentos en una reciprocidad generalizada. Tal como sucede en el intercambio entre ricos y pobres, o entre los grandes personajes y el común del pueblo, en lo que se refiere a los alimentos parece requerirse una mayor inclinación al sacrificio para mantener el grado existente de sociabilidad. Es necesario extender el compartimiento a los parientes más distantese, y ampliar la reciprocidad generalizada *más allá* de los límites sectoriales ordinarios. (Podemos recordar que en los apéndices a las secciones anteriores existen ejemplos donde la generosidad está evidentemente asociada con el comercio de los alimentos.)

Casi lo único sociable que se puede hacer con los alimentos es darlos y la retribución social correspondiente, después de un intervalo apropiado, es la retribución de la hospitalidad o de la ayuda. Esto no sólo implica un equilibrio más bien precario o imperfecto en cuanto al comercio de alimentos, sino también y específicamente una restricción del intercambio de alimentos por otras mercaderías. Observamos con interés las normas prohibitivas de la venta de alimentos entre pueblos que poseen moneda rudimentaria, por ejemplo, entre ciertas tribus de la Melanesia y de California. Aquí el intercambio equilibrado es lo común. Los objetos usados como moneda sirven como equivalentes más o menos generales y pueden cambiarse por distintas mercaderías, pero no por alimentos. Dentro de un amplio sector social en el que el dinero reemplaza a otras cosas, los alimentos de uso común quedan fuera de las transacciones pecuniarias y la comida quizá sea compartida, pero casi nunca se vende.

Los alimentos tienen demasiado valor social —en última instancia porque su valor de uso es inmenso— como para tener valor de cambio.

> La comida no se vendía. Podía darse, pero por tratarse de «mercaderías libres» no debía venderse según las normas de los Pomo. Los artículos manufacturados tales como canastos, arcos y flechas eran lo único que podía venderse (Gifford, 1926, página 329; cf. Kroever, 1925, pág. 40, acerca de los Yurok, un caso muy similar).
>
> Para los Tolowa-Tututni los alimentos sólo eran comestibles, no comerciables (Durcker, 1937, página 241; cf. DuBois, 1936, páginas 50-51).
>
> Los artículos más comunes de alimentación como el taro, las bananas, los cocos, nunca se venden (entre los Lesu), y se entregan a los familiares, amigos y extraños que pasan por la aldea, como acto de cortesía (Powdermaker, 1933, pág. 195).

De una manera similar, los alimentos más comunes estaban excluidos del comercio equilibrado entre los esquimales de Alaska —«se tenía el presentimiento de que comerciar con los alimentos era algo reprochable— e incluso los alimentos considerados de lujo que se intercambiaban entre los socios comerciales se transferían como presente y al margen del comercio regular» (Spenser, 1959, págs. 204-205).

Parecería que los alimentos comunes sólo pueden entrar en un «circuito de intercambio aislado, separado de las mercaderías no perecederas, en particular de la fortuna» (véase Firth, Bohannan, 1955; Bohannan y Dalton, 1962, todo referido a «esferas de intercambio»). Esto debería ser así, tanto en lo social, como en lo moral, ya que una amplia gama de relaciones sociales, transacciones (conversiones) equilibradas y directas entre alimentos y mercaderías, derribarían los vínculos solidarios. Las categorizaciones distintivas de los alimentos frente a otras mercaderías, por ejemplo, «la riqueza», expresan la disparidad sociológica y protegen a los alimentos de comparaciones disfuncionales de su valor, tal como sucede entre los Salish:

> La comida no se clasificaba como «fortuna» (es decir, mantas, adornos de conchas, canoas, etc.). Tampoco se le daba tratamiento de tal... «alimento sagrado» la llamaba un informante Semiahmoo. Según él debía darse libremente y no podía nunca negarse. Era evidente que la fortuna no podía intercambiarse libremente con los alimentos. Una persona necesitada de comida podía pedir que le vendieran algo otras familias de su comunidad, ofreciendo fortuna por ella, pero la comida no estaba en venta por lo general (Suttles, 1960, página 301; Vayda, 1961).

Pero es importante que hagamos pronto una consideración de gran importancia. Estas esferas de lo comestible y lo no comestible tienen una base y unas fronteras sociológicas. La inmoralidad de las coversiones comida-dinero tiene una dimensión sectorial: en un cierto punto socialmente periférico estos circuitos se funden y, por tanto, se disuelven. (En este aspecto, el intercambio de alimentos por bienes es una «transferencia» según la nomenclatura de Bohannan y Dalton.) Los alimentos no se movilizan ni por dinero ni por otras especies, dentro de una comunidad o tribu, sin embargo, pueden ser intercambiados valiéndose de estos medios fuera de esos contextos sociales y no solamente bajo condiciones apremiantes, sino a los fines del uso y por costumbre. Con frecuencia los Salish llevaban alimentos, «alimentos sagrados», a parientes afines de otras aldeas salish y recibían bienes a cambio (Suttles, 1960). De una manera similar los Pomo «compraban» —al menos entregaban habas a cambio— bellotas, pescado y otros artículos de necesidad a otras comunidades (Croever, 1925, pág. 260; Loeb, 1926, págs. 192-193). La separación de los ciclos de alimentos y fortuna es contextual. Dentro de las comunidades constituyen circuitos aislados por las mismas relaciones de la comunidad; se los mantiene separados en los sitios donde una exigencia de retribución basada en las necesidades contradiría las relaciones de parentesco prevalecientes. Más allá de esto, en la intercomunidad o sector intertribal, el aislamiento del circuito de alimentación puede desgastarse por las fricciones de la distancia social.

(En algunos casos, los productos alimenticios suelen no estar divorciados del circuito de ayuda laboral. Por el contrario, una comida es, en el conjunto de las sociedades primitivas, la retribución acostumbrada por trabajos de horticultura, construcción de edificios y otras tareas domésticas que hayan sido solicitadas. «Los sueldos» en el sentido habitual no se toman en consideración. La alimentación alcanza en una gran extensión a otros parientes y amigos de la economía familiar. Más que como un movimiento hacia el capitalismo, tal vez sea mejor entenderlo como un principio opuesto en cierta medida: aquellos que participan en un esfuerzo productivo, tienen cierto derecho sobre el producto.)

ACERCA DE LA RECIPROCIDAD EQUILIBRADA

Ya hemos visto que la reciprocidad generalizada desempeña un papel en ciertas modalidades instrumentales, singularmente como mecanismo de arranque de la distinción jerárquica y también, bajo el aspecto de la hospitalidad, como

mediadora de las relaciones entre personas de distintas comunidades. De una manera parecida la reciprocidad equilibrada puede emplearse instrumentalmente, pero, en especial, como un convenio social formal. La reciprocidad equilibrada es el vehículo clásico de la paz y de los pactos de alianza, es, al mismo tiempo, materia y símbolo de la transformación de intereses separados en otros armónicos. Las prestaciones grupales son su representación y tal vez su forma característica, pero también hay casos de pactos interpersonales sellados por el intercambio.

Aquí resulta útil recordar lo dicho por Mauss: «en estas sociedades primitivas y arcaicas no hay un camino intermedio... Cuando dos grupos de hombres se encuentran, puede que se aparten o que, en caso de desconfianza o desafío, recurran a las armas; también es posible que lleguen a un acuerdo». Y los acuerdos deben ser equilibrados teniendo en cuenta que los grupos son de «hombres diferentes». Las relaciones son demasiado débiles como para permitir durante mucho tiempo una falta de reciprocidad: «los indios tienen en cuenta esas cosas» (Goldschmidt, 1951, página 338). Tienen en cuenta una gran cantidad de cosas. En efecto los indios Nomlaki de los que habla Goldschmidt tienen todo un conjunto de glosas y de paráfrasis que nos recuerdan el principio maussiano, entre ellas:

> Cuando los enemigos se encuentran, se llaman uno a otro. Si el ambiente es amistoso se aproximan y despliegan sus bienes. Un hombre suele arrojar algo a la zona central, otro arroja otra cosa desde el otro lado a cambio de ésa y se queda con lo negociado. Continúan así hasta que una de las partes se queda sin nada. Los que todavía tienen bienes se burlan de los que han quedado sin ellos, jactándose de lo que tienen... Este comercio se realiza en la línea fronteriza (Goldschmidt, 1951, pág. 338).

La reciprocidad equilibrada es, en realidad, una disposición a dar por lo que se ha recibido, en eso parece residir su eficacia como pacto social. Lo sorprendente de la equivalencia, o por lo menos de cierta aproximación al equilibrio, es un precedente manifiesto de interés egoísta en cada una de las partes, cierta renunciación a los intentos hostiles o a la indiferencia en favor de la cooperación. Proyectado contra el contexto preexistente de desunión, el equilibrio material significa un nuevo estado de cosas. Esto no quiere decir que neguemos que la transacción sea importante en un sentido utilitario, ya que bien puede serlo y tal vez el efecto social esté compuesto por un intercambio equitativo de necesidades diferentes. Pero cualquiera sea el valor utilitario, y no tiene por qué haberlo, siempre hay un propósito «moral» como lo señaló Radcliffe-Brown al hablar de

ciertas transacciones de los Andaman: «Proporcionar un sentimiento amistoso... a menos que se haga esto, el propósito no se cumple.»

En los muchos tipos de contratos realizados al parecer por intercambio equilibrado, los siguientes parecen ser los más comunes:

Amistad o parentesco formales

Existen pactos interpersonales de solidaridad, compromisos de hermandad en algunos casos, amistad en otros. La alianza puede sellarse mediante el intercambio de bienes idénticos, equivalente material de algunos intercambios de identidades, pero de cualquier forma la transacción puede ser equilibrada y el intercambio se produce de una relación distante a otra más próxima (ejemplo, Pospisil, 1958, páginas 86-87; Seligman, 1910, págs. 69-70). Una asociación así formada puede muy bien volverse más sociable con el correr del tiempo y las futuras transacciones pueden seguir sendas paralelas o compuestas al hacerse más generalizadas.

Afirmación de las alianzas colectivas

Podríamos colocar dentro de esta categoría los distintos festivales y entretenimientos ofrecidos recíprocamente entre grupos locales amistosos o entre comunidades, como algunas entregas ceremoniosas de vegetales dentro de un clan en las altiplanicies de Nueva Guinea, o como los festivales que se realizan en Samoa y Nueva Zelanda y en los que intervienen distintas aldeas.

Tratados de paz

Se trata de intercambios para sellar un convenio, ya sea de cesación de hostilidades, de enemistad o de guerra. Tanto las hostilidades interpersonales, como las colectivas, pueden aquietarse por medio del intercambio. «"Cuando se llega a un acuerdo de equivalencia" las partes que intervienen en una discusión de los Abelam quedan satisfechas: "se deja de lado la conversación"» (Kaberry, 1941-42, pág. 341). Ese es el principio general.

.Podríamos sentirnos tentados a incluir los pagos por indemnización, las compensaciones por adulterio y otras formas similares de reparar las injurias, así como los convenios de intercambio que ponen fin a una guerra. Todos ellos se basan en el mismo principio general de libre comercio. (Spencer proporciona un interesante ejemplo referido a los esquimales: cuando un hombre ha recibido compen-

sación por parte del secuestrador de su mujer, los dos hombres «inevitablemente» se hacen amigos, escribe Spencer, «porque conceptualmente han efectuado una transacción» (1959, pág. 81). Véase también Denig, 1928-29, pág. 404; Powdermaker, 1933, pág. 197; "Willianson, 1912, pág. 183; Deacon, 1934, pág. 226; Kroeber, 1925, pág. 252; Loeb, 1926, págs. 204-205; Hokbin, 1939, págs. 79, 91, 92, etc.).

Alianzas matrimoniales

Los acuerdos matrimoniales son, por supuesto, la forma clásica del intercambio como pacto social. Poco tengo que agregar a lo ya dicho por los antropólogos en este terreno, como no sea una ligera puntualización acerca del carácter de reciprocidad que hay en estas transacciones, aunque incluso esto podría resultar superfluo.

Se cae a veces en una interpretación errónea, sin embargo, al considerar al intercambio matrimonial como un acuerdo perfectamente equilibrado. A menudo las transacciones mantrimoniales y, tal vez, el intercambio posterior que esto traerá aparejado, resultan no ser exactamente iguales. La asimetría de calidad es algo común: las mujeres se cambian por azadones o por ganado, *toga* por *oloa,* el pescado por cerdos. A falta de alguna pauta secular de conversión, o de un estándar mutuo de valor la transferencia parece realizarse en cierta medida entre objetos incomparables; ni equivalente ni total, la transacción puede efectuarse entre objetos cuya evaluación es imposible. En cualquier circunstancia, e incluso cuando se intercambian cosas de la misma clase, una u otra de las partes puede resultar indebidamente beneficiada, por lo menos en ese momento. Esta falta de equilibrio preciso pertenece a la esencia social.

Beneficios desiguales prestan al matrimonio un apoyo tal como no podría hacerlo un equilibrio perfecto. En realidad, las personas que intervienen en los acuerdos —y/o el etnógrafo— podrían alegar que con el correr del tiempo los asuntos que existen entre los parientes afines, se nivelan. O que las pérdidas y ganancias pueden cancelarse mediante pautas de alianza circulares o estadísticas. O tal vez que pueda obtenerse cierto equilibrio en las mercaderías dentro de la economía política total, donde el flujo ascendente de pagos (frente a un flujo descendente de mujeres) mediante una serie de linajes jerarquizados se ve revertido por la redistribución hecha desde arriba (cfr. Leach, 1951). Sin embargo, resulta socialmente peligroso que, transcurrido cierto tiempo, o tal vez nunca, el intercambio entre dos grupos unidos por un matrimonio no se haya equilibrado. En la medida en que las cosas transferidas son de diferente

calidad puede resultar incluso difícil calcular cuándo las partes están «a mano». Se trata de un bien social. El intercambio que resulta simétrica o inequívocamente igual acarrea cierta desventaja desde el punto de vista del matrimonio: cancela las deudas y abre así la posibilidad de dejarlo sin efecto. Si ninguna de las partes se encuentra en «deuda» entonces el vínculo entre ellos resulta comparativamente frágil. Pero si las diferencias no están zanjadas, entonces la relación se mantiene gracias a «la sombra de la deuda» y se presentarán otras oportunidades de asociación, tal vez como ocasión de nuevos pagos.

Además, resulta bastante obvio que un intercambio asimétrico de objetos diferentes se presta a una alianza complementaria. El vínculo matrimonial entre grupos distintos no es siempre, incluso tal vez no es usual, un tipo de sociedad por partes iguales entre contratantes homólogos. Un grupo entrega a una mujer, el otro la recibe; en un contexto patrilineal, los que han recibido la esposa se aseguran la continuidad, esto a expensas de los que la entregan, por lo menos en esta ocasión. Se ha producido una transferencia diferencial: los grupos se relacionan socialmente de una manera complementaria y asimétrica. De un modo similar en un sistema de linajes jerarquizados la entrega de una mujer puede resultar una especificación del conjunto de relaciones de subordinado a superior. En estos casos, los distintos deberes y derechos del matrimonio están simbolizados por el carácter diferencial de las trasferencias y relacionados con símbolos complementarios. Las prestaciones asimétricas garantizan la alianza complementaria una vez más, mientras que si fueran equilibradas, simétricas y definitivas no lo harían.

La concepción de reciprocidad que hemos heredado supone un intercambio bastante directo de partes iguales, una reciprocidad equilibrada o bastante próxima al equilibrio. Podría entonces resultar conveniente acotar una objeción de todo lo dicho: que en las sociedades primitivas, en general, considerando, tanto las transacciones de utilidad directa, como las instrumentales, la reciprocidad equilibrada no es la forma prevaleciente de intercambio. Esto sugeriría un nuevo problema referente a la estabilidad de la reciprocidad equilibrada, que el intercambio equilibrado puede tender a una autoeliminación. Por una parte, una serie de tratos honorablemente equilibrados entre partes algo distantes contribuye a crear confianza, en efecto, reduce la distancia social y, por tanto, multiplica las oportunidades para futuros tratos más generalizados —tal como la transacción inicial entre hermanos de sangre crea, por así decirlo, un «porcentaje de desconfianza»—. Por otra parte, quien rompe un

contrato rompe las relaciones —del mismo modo que la falta de retribución rompe una sociedad comercial— cuando no provoca, en realidad, acciones subrepticias. ¿Nos lleva esto a la conclusión de que la reciprocidad equilibrada es inestable por naturaleza? ¿O tal vez sea que requiere ciertas condiciones especiales para su continuidad?

El cuadro social de la reciprocidad, de cualquier modo, se inclina con más frecuencia hacia las modalidades más generalizadas. En los grupos más elementales de cazadores la ayuda generalizada de los parientes próximos parece predominar; en los cacicazgos neolíticos está complementada por las obligaciones inherentes a las jerarquías de parentesco. Existen, sin embargo, sociedades de cierto tipo en las cuales el intercambio equilibrado, aunque no exactamente predominante, adquiere una prominencia desacostumbrada. Estas sociedades resultan interesantes no sólo por su inclinación a la reciprocidad equilibrada, sino también por lo que esto trae aparejado.

Esto en seguida nos trae a la memoria el bien conocido «intercambio laboral» que se efectúa en ciertas comunidades de las tierras interiores del sudeste asiático. Vive allí un conjunto de pueblos que, oponiéndose al curso común de todas las sociedades primitivas presentan ciertos rumbos económicos y una estructura social que indudablemente nos lleva a hacer comparaciones. Pertenecen a esta clase los bien estudiados Iban (Freeman, 1955, 1960), los Land Dayak (Weddes, 1954, 1957; cfr.: Provinse, 1937) y los Lamet (Izikowitz, 1951), también podrían incluirse algunos pueblos filipinos, pero no estoy seguro de que el análisis que ya hemos sugerido, diera resultado con estos pueblos.

Ahora bien, estas sociedades se distinguen no sólo por las poco comunes características internas de su economía, sino por lo desusado de sus relaciones externas, desusado por tratarse de un medio estrictamente primitivo. Se trata de llanuras internas que realizan pequeñas operaciones mercantiles —que se caracterizan también, quizá, por la dominación política (por ejemplo, los Lamet)— con centros culturales más sofisticados. Según la perspectiva de los centros más desarrollados, se trata de pueblos atrasados que sirven como fuentes secundarias de suministro de arroz y otros productos (cfr. VanLeur, 955, en especial, pág. 10lf, para algunos datos acerca del significado económico del aprovisionamiento de los pueblos interiores del sudeste de Asia). Según la concepción de estos pueblos interiores, el punto crítico de la relación intercultural es que el producto principal para su supervivencia, el arroz, se exporta obteniendo a cambio dinero, herramientas de hierro y bienes que otorgan prestigio, siendo muchos de estos últimos bastante caros.

Sugiero —con todas las reservas que debe tener alguien que carece de experiencia en la investigación de esa zona— que el peculiar carácter socio-económico de estas tribus del sudeste de Asia es coherente con el despliegue desusado de excedentes en cuanto a productos necesarios para la subsistencia. Las operaciones mercantiles que se realizan en base al arroz no implican solamente una prohibición interna del compartimiento de este producto, ni una exigencia correlativa de tratos intracomuntarios *quid pro quo*, sino un alejamiento de las características usuales de la distribución primitiva en casi todos los aspectos. Sus compromisos con el mercado imponen una exigencia mínima que es, en realidad, el punto clave; las relaciones comunitarias internas permiten a la familia una acumulación de arroz, de otra manera nunca conseguirían las cantidades necesarias para el infercambio extemo. Estas normas internas deben prevalecer aún frente a modalidades limitadas e inciertas de producción de arroz. Las familias afortunadas no pueden ser responsables por las infortunadas; si se tratara de elevar el nivel interno, las relaciones comerciales con el exterior no podrían mantenerse.

El conjunto de consecuencias que esto implica para la economía y la política de estas comunidades tribales parece comprender: 1) que las diferentes familias, en virtud de las variaciones en cuanto a proporción y número de productores eficientes, acumulan cantidades diferentes de productos de subsistencia para la exportación. Las diferencias de producción van desde un superávit hasta un déficit respecto de las exigencias del consumo familiar. Estas diferencias, sin embargo, no se nivelan por un compartimiento en favor de los necesitados. En lugar de eso, 2) la intensidad del comportamiento dentro de la tribu o de la aldea, es baja, y 3) la relación de reciprocidad principal entre las unidades domésticas es un intercambio equilibrado calculado de servicios laborales. Según lo observa Geddes, acerca de los Land Dayak: «... la cooperación interfamiliar, excepto en lo referente a los negocios donde cada servicio debe recibir una retribución igual, alcanza un nivel muy bajo» (1954, pág. 34). El intercambio laboral equilibrado mantiene, por supuesto, la ventaja productiva (capacidad de acumulación) de la familia que cuenta con más trabajadores adultos. Los únicos productos que por costumbre son objeto de una reciprocidad generalizada son los animales de caza y tal vez algunos animales domésticos de tamaño grande sacrificados en ceremonias familiares. Esos productos se distribuyen ampliamente en la comunidad (cfr. Izikowitz, 1951), en la medida en que los cazadores estén dispuestos a compartirlos, pero el reparto de carne no es tan decisivo para

la estructura de las relaciones familiares como lo es la falta de compartimiento establecida por la exportación de productos de subsistencia. 4) Aun la comensalidad familiar puede ser objeto de una supervisión bastante rígida en la que se da cuenta de la ración de arroz que consume cada persona con el fin de formar una reserva de intercambio, a esto se debe que su comensalidad sea menos sociable que en el resto de los pueblos primitivos (comparar, por ejemplo, Izíkowitz, 1951, págs. 301-302, con Firth, 1936, págs. 112-116). 5) Este compartimiento restringido de los productos alimenticios exigido por la articulación con un mercado de absorción, encuentra su complemento social en una atomización y fragmentación de la estructura comunitaria. Los linajes, u otros sistemas similares de relaciones solidarias extensivas y colectivas, son incompatibles con el drenaje externo al que se ven sometidos los productos familiares y la correspondiente proporción de interés egoísta que se requiere frente a otras unidades domésticas. Debido a esto los grandes grupos locales de descendencia no existen o tienen muy poca importancia. En cambio, las relaciones solidarias quedan en el marco de la pequeña familia siendo los vínculos de parentesco interpersonales, variados y cambiantes, los que constituyen el único nexo entre las familias. En lo económico, estos extensos vínculos de parentesco son de carácter débil:

> Una unidad doméstica no es sólo una unidad distinta, sino que también se interesa sólo por sus propios asuntos. Es forzoso que así sea porque no mantiene con las otras unidades domésticas ningún tipo de relación formal sancionada por la costumbre que le pueda brindar cierto apoyo. En realidad, la ausencia de relaciones estructuradas es una condición de la sociedad tal como se halla organizada en el presente. En lo que se refiere a los principales asuntos económicos, la cooperación con los demás se basa en un contrato y no primordialmente en el parentesco... Como resultado de esta situación, los vínculos entre las personas dentro de la comunidad tienden a ser muy amplios, pero limitados al sentimiento y a la sociabilidad, cosa que a menudo resulta lamentable (Geddes, 1954, pág. 42).

6) El prestigio gira, aparentemente, en torno a la obtención de objetos exóticos, por ejemplo, vasijas chinas, gongs de bronce, etc., obtenidos fuera a cambio de arroz o de trabajo. Es evidente que el prestigio no puede basarse en la ayuda generosa a las gentes del lugar, tal como sucede en la institución del hombre importante. Los bienes exóticos se utilizan internamente en los despliegues ceremoniales o en las prestaciones de matrimonio, es así que el estatus está ligado a ellos principalmente como posesión y capacidad de

pago y no como posibilidad de entrega de los mismos. («La fortuna no ayuda a un hombre a convertirse en jefe porque le dé poder para hacer generosos regalos. La riqueza pocas veces inclina a un Dayak a la caridad, aunque es posible que lo incline a la usura» [Geddes, 1954, pág. 50].) Por tanto, nadie se siente demasiado obligado hacia los demás. Nadie crea un grupo de seguidores. A éstos se debe que no haya líderes poderosos, hecho que tal vez contribuya a la atomización de la comunidad y tenga repercusiones sobre la intensidad del aprovechamiento de la tierra (cfr. Izikowitz, 1951).

En estas comunidades del sudeste asiático la preponderancia de la reciprocidad equilibrada no parece conectarse con circunstancias especiales. Sin embargo, las circunstancias sugieren que no es legítimo incluir a estos pueblos en el contexto presente en las economías tribales. Por el mismo motivo, su utilidad en el debate de aspectos de la economía primitiva, tal como Geddes utiliza el ejemplo de los Land Dayak para rebatir el argumento del «consumismo primitivo», no parece muy pertinente. Tal vez sea más adecuado clasificarlos junto con los campesinos en tanto no se nos ocurra sugerir, como desgraciadamente se suele hacer, dentro de la «antropología económica», que los «campesinos» y los «primitivos» corresponden ambos al mismo tipo de economía indiferenciada definida negativamente como todo lo que queda fuera de la provincia del análisis económico ortodoxo.

Existen, sin embargo, ejemplos irrefutables de inclinación social a una reciprocidad equilibrada dentro del marco primitivo. El hecho de que la moneda primitiva sirva como medio de intercambio con valores más o menos fijos pone esto en tela de juicio. Estas monedas equivalen a los mecanismos especiales para mantener el equilibrio de los que ya hemos hablado. Vale la pena investigar cuál es su incidencia y cuáles son sus concomitantes económicos y sociales.

Sin embargo, esto no debe hacerse sin partir de alguna definición formal del «dinero primitivo», problema que es ya casi un dilema clásico dentro de las economías comparadas. Por una parte, cualquier cosa que tenga «uso como dinero» —tal como nosotros conocemos los usos del dinero: pagos, intercambios, valor patrón, etc.— puede ser considerada como «dinero». De ser así, tal vez toda sociedad goce de los dudosos beneficios del dinero siempre que tenga alguna categoría de bienes habitualmente reservados para ciertos pagos. La alternativa es menos relativa y, por tanto, parece más útil para establecer generalizaciones comparativas que permitan llegar a cierto empleo y calidad mínimos de la mercadería. La estrategia, como sugiere Firth, no

consiste en preguntarse, «qué es el dinero primitivo?», sino, ¿qué cosas nos resulta útil incluir en la categoría de dinero primitivo?» (1959, pág. 39). Esta sugerencia específica que, tal como yo la entiendo, implica que el medio de intercambio es la función central, nos parece realmente útil. («Según mi opinión creo que, para clasificar a un objeto como dinero, debe pertenecer a un tipo generalmente aceptable, que sirva para facilitar la conversión de un objeto o de un servicio en función de otro y sea útil como patrón de valor» (Firth, 1959, págs. 38-39).

Aceptemos que el «dinero» como término se refiere a aquéllos objetos existentes en las sociedades primitivas que tienen más bien un valor simbólico que un valor de uso y que sirven como medio de intercambio. El uso de intercambio se limita a ciertas categorías de cosas —la tierra y el trabajo están generalmente excluidos— y sólo ejerce influencia entre las partes de cierta relación social. Por lo común sirve como puente indirecto entre las cosas (B-D-B') más que como mediador de propósitos comerciales (D-B-B'). Estas limitaciones bastarían para justificar la expresión «dinero primitivo». Si bien todo esto parece concordar, resulta además que las primeras evoluciones del dinero primitvo no están ampliamente difundidas dentro del escenario etnográfico, sino que se encuentran restringidas a ciertas zonas en especial Melanesia Occidental y Central, las zonas aborígenes de California y ciertas partes de la selva tropical de Sudamérica. (Puede que también se haya llegado a algunas formas de dinero en los primitivos contextos africanos, pero carezco de conocimientos suficientes como para distinguir su distribución de las civilizaciones arcaicas y del antiguo comercio «internacional».)

Esto quiere decir también que el dinero primitivo está asociado con un tipo históricamente específico de economía primitiva, una economía con una marcada incidencia de intercambio equilibrado en los sectores sociales periféricos. No se trata de un fenómeno de las simples culturas cazadoras que, si se me permite, son en realidad culturas de pandilla. El dinero primitivo tampoco es característico de los cacicazgos más avanzados, donde los símbolos de fortuna, que por cierto se han encontrado algunos, parecen tener poco uso en el intercambio. Las regiones que hemos mencionado —Melanesia, California, la selva tropical sudamericana— están (o estuvieron) ocupadas por sociedades de un tipo intermedio de las que se ha dado en llamar «tribales» (Shalíns, 1961; Service, 1962) u «homogéneas» y «tribus segmentadas» (Oberg, 1955). Se distinguen de los sistemas de pandilla no sólo por unas condiciones de vida más estables —asociadas a menudo con una producción neolítica frente a una

paleolítica— sino también y principalmente por una organización tribal más amplia y más compleja de grupos locales constituidos. Los distintos asentamientos locales de las sociedades tribales están relacionados por un nexo de relaciones de parentesco y por instituciones sociales que se entrecruzan con éstas, tales como un conjunto de clanes. Sin embargo, los asentamientos relativamente pequeños son autónomos y se gobiernan así mismos, rasgo que sirve también para distinguir los planes tribales de los del cacicazgo. Los segmentos locales de este último están integrados en formas más amplias de gobierno, a modo de divisiones y subdivisiones en virtud de los principios de jeraquía y de una estructura de cacicazgo y subcacicazgos. El plan tribal es puramente segmentario el cacicazgo es piramidal.

Admitimos que esta clasificación evolutiva de los tipos socioculturales peca de amplia. Espero no suscitar una polémica en torno a esto ya que sólo ha sido presentado para llamar la atención sobre los rasgos estructurales contrastantes de las zonas primitivas con alguna forma de dinero. Son precisamente éstos los rasgos que, dada una argumentación previa, sugieren una incidencia desusada de la reciprocidad equilibrada. Tal vez la mayor proporción de mercaderías manufacturadas y de servicios presente en el producto económico social sugiera una incidencia mayor del intercambio balanceado en las tribus que en las sociedades de pandilla. Las productos alimenticios, aunque siguen siendo el compartimiento decisivo del producto económico tribal, declinan relativamente. Hay un aumento en las transacciones de productos no perecederos que tienen más posibilidades de ser equilibradas que las transacciones con alimentos. Pero lo que es más importante, la proporción de intercambio en el sector periférico, la incidencia del intercambio entre gentes de relaciones más distantes, puede ser considerada mayor en las tribus que en las sociedades de pandilla. Esto es comprensible si lo referimos al plan segmentario más definido de las tribus, que es como decir las grietas sectoriales más definidas en la estructura social.

Los distintos segmentos residenciales de las tribus son comparativamente estables y formalmente constituidos. La solidaridad política colectiva que caracteriza a los segmentos tribales está ausente de los flexibles planes de campamento y pandilla propios de los cazadores. La estructura segmentaria tribal es también más extensa, incluyendo tal vez grupos internos de linaje dentro de los segmentos políticos, el asiento (y a veces también asientos segmentarios secundarios) de segmentos políticos y la división entre lo tribal y lo extranjero. Ahora bien, el aumento que sobrepasa la organización por pandillas se da particularmente en la estructura perifé-

rica, en el desarrollo de los sectores intratribales e intertribales. Es allí donde el intercambio sufre un incremento ya se trate de intercambio instrumental, de tratados de paz o de transacciones puramente materiales. El acrecentamiento del intercambio se da entonces en las áreas sociales de reciprocidad equilibrada.

Para que el contraste sea más marcado, un cacicazgo elimina y amplia los sectores periféricos al transformar las relaciones externas en relaciones internas, incluyendo a grupos locales adyacentes dentro de uniones políticas donde adquiren la categoría de enclaves. Al mismo tiempo, disminuye la incidencia de la reciprocidad aquilibrada en virtud tanto de la «internalización» de relaciones de intercambio como de su centralización. Los intercambios equilibrados deben pues disminuir en favor de otras formas más generalizadas al alcanzar el nivel del cacicazgo. La implicación que esto tiene para el dinero primitivo puede tal vez verse con más claridad en el caso de las islas Trobriand, allí no hay nada que pueda llamarse dinero a pesar de que esta isla de cacicazgo está enclavada en un mar poblado de tribus que emplean el dinero; también puede resultar ilustrativa la progresiva disminución del uso de sartas de conchas para el intercambio que va progresando hacia el norte desde las tribus de California hasta los proto-cacicazgos de la Columbia británica.

Nuestra hipótesis acerca del dinero primitivo —presentada con la debida cautela y respeto— es la siguiente: se presenta en conjunción con una incidencia desusada de la reciprocidad equilibrada en los sectores sociales periféricos. Presumiblemente facilita un comercio muy equílibrado. Las condiciones que alientan la aparición del dinero primitivo se dan con más facilidad entre las sociedades primitivas llamadas «tribales», y es muy raro que aparezcan en las sociedades de pandilla o en los cacicazgos. Pero es necesario que hagamos pronto una salvedad. No todas las tribus proporcionan las circunstancias necesarias para el desarrollo monetario y por cierto no todas disponen del dinero primitivo en el sentido que aquí le damos al término. Sólo ciertas tribus aprovechan al máximo la potencialidad del intercambio periférico, otras se mantienen relativamente centradas en sí mismas.

En primer lugar los sectores periféricos se convierten en la escena de un intercambio intensivo en conjución con una simbiosis regional e intertribal. Tal vez un régimen ecológico zonal de tribus especializadas cuyas respectivas familias y comunidades estén en relación comercial, sea la condición necesaria para la aparición del dinero primitivo. Tales regímenes son característicos de California y de Melanesia —acer-

ca de Sudamérica no estoy preparado para hacer ninguna afirmación— pero en otros asentamientos tribales la simbiosis no se da como carcterística y el sector de intercambio intertribal (o interregional) se halla comparativamente poco evolucionado. Tal vez igualmente importantes resulten las circunstancias que determinan recargos para el intercambio demorado y lo hacen sobre los símbolos que acumulan valor en el ínterin. Los productos de las comunidades interdependientes pueden, por ejemplo, resultar inevitablemente desequilibrados con el correr del tiempo —tal como sucede entre las gentes de la costa y las del interior ya que una captura de peces posible de ser intercambiada no siempre encuentra un producto equivalente en el interior—. Es evidente que en esos casos una moneda aceptable facilita con mucho la interdependencia de modo tal que, por ejemplo, las sartas de conchas recibidas por el pescado en un momento pueden convertirse en cereales en otra oportunidad (cfr. Vayda, 1954; Loeb, 1926). Los sistemas de liderazgo de hombre importante, según puede colegirse de los ejemplos de Melanesia, pueden hacer de una manera similar que el intercambio equilibrado demorado resulte funcional. El hombre laborioso tribal opera con un fondo consistente en alimentos, cerdos y otros artículos similares sobre los cuales se basa su poder y que tienen la característica común de que no se los puede conservar en grandes cantidades durante períodos prolongados. Pero, al mismo tiempo, los mecanismos de extracción por los que se acumulan estos fondos políticos están subdesarrollados y así la recolección de bienes para una apropiación máxima sería gradual y difícil desde el punto de vista técnico. El problema puede resolverse mediante manipulaciones monetarias: convirtiendo los bienes en valores monetarios y mediante la inversión calculada del dinero en préstamos e intercambios de modo que llagado el momento se pueden reclamar masivamente los bienes para que los fondos circulantes se conviertan en estatus.

Una última reflexión

Es difícil terminar con una culminación dramática, ya que el ensayo no tiene una estrucura dramática, sino que su curso principal parece ser descendente. Además, un resumen resultaría innecesariamente repetitivo. Pero hay sin embargo, una curiosidad que vale la pena destacar: ¡Hemos presentado aquí un discurso sobre economía en el cual «lo económico» aparece principalmente como factor exógeno! Los principios organizadores de la economía han sido bus-

cados en otra parte. En la medida en que se los ha encontrado fuera de la presunta propensión hedonista del hombre, se sugiere una estrategia para el estudio de la economía primitiva que es en cierto modo el reverso de la ortodoxia económica. Tal vez valga la pena observar hasta dónde nos llevará esta herejía.

APÉNDICE A

NOTAS ACERCA DE LA RECIPROCIDAD y DE LA DISTANCIA

A.1.0. *Cazadores y recolectores.* Generalmente, discontinuidades sectoriales en cuanto a la reciprocidad no siempre tan definidas como en el caso de los pueblos neolíticos, pero variantes a propósito de aquélla producidas por la distancia de parentesco interpresonal aparente. La reciprocidad generalizada consiste a menudo en obligaciones específicas de entregar bienes a ciertos parientes (deberes de parentesco) más que en una ayuda altruista. Diferencias notables entre el manejo de los alimentos y el de los productos no perecederos.

A. 1.1. *Bosquimanos.* El término Kung para expresar la falta de generosidad o de reciprocidad es «corazón distante», feliz elección de palabras a nuestros entender.

Tres puntos de ruptura social y material en cuanto a la reciprocidad aparecen en el trabajo de Marshall (1961) sobre el intercambio de los Kung: 1) Una categoría de parientes cercanos dentro del campamento con quienes se comparten los alimentos a menudo como obligación habitual. 2) Parientes más distantes dentro del campamento y otros Bosquimanos con quienes las relaciones económicas mantenidas se caracterizan por la entrega de productos no perecederos como «don» de una manera más equilibrada y transacciones de carne que se parecen a los «dones». 3) «Comercio» con los Bantúes. El trabajo de Marshall es muy rico y señala el papel de distintas consideraciones y sanciones sociales en la determinación de transacciones específicas. La caza mayor es objeto de sucesivas distribuciones dentro del campamento. En un principio el autor de la captura la deposita en un pozo común junto con el resto de la caza, asignándole también una parte a la flecha. «En la segunda distribucción (entramos aquí en el plano de la reciprocidad propiamente dicha) el parentesco cercano es el factor que establece la pauta de distribución. Hay ciertas obligaciones que son compulsivas. Según se nos informó la primera obligación de un hombre en *este* aspecto es dar a los padres de su esposa. Debe darles lo mejor en porciones tan generosas como pueda, cumpliendo

al mismo tiempo otras obligaciones primarias con respecto a sus propios padres, a su cónyuge y a sus descendientes (obsérvese que éstos cocinan y comen la carne aparte de los demás). De esto se reserva una porción para sí y de ella debe dar a sus hermanos, a los hermanos de su esposa, si están presentes, y a otros parientes, afines y amigos que estén en el lugar, tal vez ya sólo en pequeñas cantidades. Todo el que recibe carne debe dar a su vez en otra ronda de distribución a sus padres, a sus suegros, a sus esposas, a sus descendientes, hermanos y otras personas. La carne puede estar ya cocida y las cantidades pueden ser pequeñas. Los visitantes, aunque no sean parientes cercanos ni afines, reciben carne de las personas a quienes visitan» (Marshall, 1961, página 238). Sobrepasado el límite del parentesco cercano, la entrega de carne es ya una cuestión de inclinación individual en la cual entran en consideración la amistad, la obligación de retribuir favores anteriores y otros aspectos. Pero esta entrega es definitivamente más equilibrada: «En las últimas rondas de distribución, cuando ya la primaria y las obligaciones de parentesco primarias se han cumplido, la entrega de carne que se toma de la porción propia tiene la característica de un don. A esta altura lo único que exige la sociedad kung es que una persona reparta con una generosidad razonable y proporcional a lo que ha recibido y que sólo guarde para sí mismo una cantidad equitativa, y además, que aquél que recibe un don de carne se vea obligado en el futuro a un don de reciprocidad» (pág. 239). Marshall reserva la expresión «entrega de dones» para el intercambio de productos no perecederos; esto ocurre también, y de una manera muy importante, entre los Kung de grupos diferentes. Una persona no debe ni rechazar dones ni dejar de retribuirlos. Una gran parte de la entrega de dones es instrumental y sus efectos son esencialmente sociales. Incluso el hecho de pedir una cosa, según decía un hombre, «forma amor» entre las personas. Esto significa «todavía me ama, por eso me lo pide». Y Marshall agrega lacónicamente: «a mi entender, por lo menos formaba un algo entre las personas» (página 245). «La entrega de dones» se distingue del «comercio» tanto por la forma de la reciprocidad como por el sector social que abarca. «Al retribuir (un don) no se entrega el mismo objeto, sino algo de valor comparable. El intervalo que va entre la recepción y la retribución puede ser de unas pocas semanas o de algunos años. No es propio que haya un aparente apuro en la retribución. La entrega no debe parecer un comercio» (pág. 244). No se especifica cuáles son los mecanismos del comercio. Aunque se menciona la palabra «negociación», ésta implica más bien un regateo. La esfera social está bien clara: «los Kung no comercian entre

ellos. Consideran que este procedimiento es indigno y lo rechazan por la posibilidad de que despierte malos sentimientos. Sin embargo, comercian con los Bantúes a lo largo de las líneas fronterizas... Los Bantúes son los que llevan las de ganar en el comercio. Corpulentos, agresivos y decididos a conseguir lo que quieren, con frecuencia intimidan a los Bosquimanos. Varios informantes Kung dijeron que trataban en lo posible de no negociar con los Herero porque, aunque los Tswana eran muy regateadores, los Herero eran aún peores» (página 242).

También Thomas habla de una reciprocidad intensa generalizada dentro de los campamentos y grupos de Bosquimanos, en especial en lo que se refiere a la distribución de alimentos (1959, págs. 22, *50, 214-215)* y comentarios similares pueden encontrarse en Schapera (1930, págs. 98, 101, 148). Sin embargo, este último autor caracteriza al intercambio que se produce entre los grupos como «trueque» (Schapera, 1930, pág. 146); véase la entretenida anécdota relatada por Thomas, acerca del problema que surgió entre un hombre y una mujer pertenecientes a grupos distintos por un don que no había sido retribuido al padre del primero por el padre de la mujer (1959, págs. 240-242).

Al parecer el robo era desconocido para ellos (Marshall, 1961, págs. 245-246; Thomas, 1959, pág. 206); sin embargo, Schapera, da a entender que existía (1930, página 148).

A. 1.2. *Los pigmeos del Congo.* En general el esquema de reciprocidad existente en estos pueblos es muy similar al de los bosquimanos e incluye un intercambio casi impersonal con los *negros* (Putnamx, 1953, pág. 322; Scheveta, 1933, pág. 42; Turnbull, 1962). Los botines de caza, en especial los de la caza mayor, son compartidos en el campamento basándose al parecer en una distancia de parentesco: Puntnamx señala que primero comparte la familia, luego el «grupo familiar» recibe sus partes (1953, pág. 332; confróntese Schevesta, 1933, págs. 68, 124, 244).

A. 1.3. *Los Washo.* «El compartimiento existía en todos los niveles de la organización social de los Washo, pero también decrecía a medida que aumentaban las distancias de parentesco y de residencia» (Price, 1962, pág. 37). Es difícil determinar dónde termina el «comercio» y aparece la «entrega de dones», pero «en el comercio había una tendencia de reciprocidad inmediata mientras que el intercambio de dones implicaba a menudo un tiempo de demora. Además, el comercio tendía a ser competitivo y a aumentar a medida que los vínculos sociales se hacían menos intensos.

El comercio implicaba una negociación explícita y el estatus social, era un factor secundario en la transacción» (pág. 49).

A. 1.4. *Los Semang.* Una aguda diferenciación sectorial en cuanto a reciprocidad en el límite del «grupo familar» (pandilla): «cada familia contribuye con las demás con sus propios alimentos ya cocidos y preparados. Si una famila se encuentra desusadamente bien provista un día, da generosamente a todas las demás familias parientes aún a riesgo de quedarse ella con muy poco. Si en el campamento hay otras familias que no pertenecen al grupo, no lo comparten con ellas o sólo lo hacen en muy pequeña proporción» (Schevesta, sin fecha, pág. 84).

A. 1.5. *Los Andamans.* Radcliffe-Brown (1948), sugiere en su informe un alto nivel de reciprocidad generalizada dentro del grupo local, en particular en lo que se refiere al intercambio de alimentos y a las transacciones entre las generaciones más jóvenes y las más viejas (cfr. págs. 42-43), y formas más equlibradas de reciprocidad entre personas de grupos diferentes, en particular en lo que a mercaderías no perecederas se refiere. El intercambio de regalos es característico de las reuniones intergrupales (entre las diferentes pandillas) intercambio que puede alcanzar a las especialidades locales. En este sector, «se requiere un gran tacto para evitar la desagradable situación que puede surgir si un hombre cree no haber recibido cosas tan valiosas como las que entregó» (pág. 43; cfr. págs. 83-84; Man, s/f., pág. 120).

A. 1.6. *Aborígenes australianos.* En estos pueblos hay una cantidad de deberes de parentesco formales y compulsivos y también un orden de precedencia formal para compartir los alimentos y otros productos con los parientes del mismo campamento (véase Elkin, 1954, págs. 110-111; Meggitt, 1962, págs. 118, 120, 131, 139, etc.; Warner, 1937, páginas 63, 70, 92-95; Spencer y Gillen, pág. 490).

Hay una fuerte obligación de compartir los alimentos dentro de la multitud (Radliffe-Brown, 1930-31, pág. 438; Spencer y Gillen, 1927, págs. 37-39).

El intercamibo entre los Yir-Yiron, parece semejante al de los Bosquimanos (véase lo dicho sobre este pueblo). Sharp observa que la reciprocidad varía en ambos aspectos del conjunto de deberes de parentesco habituales tendiendo hacia un equilibiro y una reciprocidad generalizada en la esfera más estrecha del parentesco cercano. Dar a las personas que se encuentran fuera del rango de los titulados deudores «equivale a un intercambio compulsivo... Pero hay también una forma irregular de dar, aunque dentro de una esfera so-

cial relativamente estrecha, cuyos incentivos parecen ser predominantes sentimentales y que pueden considerarse altruistas; esto puede llevar a un deseo de adquirir propiedades para darlas a su vez» (Sharp, 1934-35, págs. 37-38). Acerca de la relación entre ayuda y parentesco cercano, observa Meggitt, acerca de los Walbiri, que «... un hombre que tiene muchos arpones los comparte voluntariamente, pero en caso de que tenga solamente uno ni su hijo ni su padre deben pedírselo. En caso de que se lo pidan, el hombre suele dar ese único artículo a un padre o hijo real o muy próximo, pero se lo niega a los «padres» e «hijos distantes» (Meggitt, 1962, página 120).

La reciprocidad equilibrada en sus varias maneras específicas es característica del bien conocido intercambio comercial entre grupos o entre tribus efectuado a menudo por socios comerciales que son parientes (véase, por ejemplo, Sharp, 1952, págs. 76-77; Warner, 1937, págs. 95-145).

A. 1.7. *Los esquimales.* Birket-Smith relaciona el alto nivel de reciprocidad generalizada que reina en el campamento con «la buena vecindad dentro de los poblados». Esto se refiere principalmente a los alimentos, en especial a los animales de mayor tamaño y sobre todo durante la estación invernal (Birket-Smith, 1959, pág. 146; Spencer, 1959, páginas 150, 153, 170; Boas, 1884-85, pág. 162; Rink, 1875, página 27).

Considerado en su totalidad, el estudio de Spencer sobre los Esquimales del norte de Alaska, sugiere diferencias importantes entre la reciprocidad adecuadad con los parientes, con los socios comerciales y con los no parientes que tampoco son socios comerciales. Estas variaciones comprenden los productos no perecederos, en especial los negociables. Es posible que dentro del campamento se den alimentos a los no parientes que tengan necesidad de ellos, pero en cuanto a los productos comerciales se intercambian con ellos del mismo modo que con los extraños (que no son socios comerciales) por medio de transacciones a modo de «ofertas» impersonales (que recuerdan al «juego comercial» de los indios del Brasil). Las asociaciones comerciales se forman —según las líneas de cuasi parentesco o de amistad institucional— entre los hombres de la costa y los del interior; el intercambio se basa en especialidades locales. Los socios hacen sus tratos sin regateos, tratando más bien de exceder sus límites, aunque sin equilibrio (o sin aproximación a él) en el intercambio, la sociedad comercial se disolvería. Spencer, distingue específicamente las relaciones comerciales de la reciprocidad generalizada de parentesco. Según él, los parientes no necesitan formar asociaciones comerciales, ya que

«un pariente puede siempre resultar una ayuda y los tratos entre ellos, apuntan, primordialmente, al compartimiento de los alimentos y al ofrecimiento de hospedaje» (Spencer, 1959, páginas 65-66). Agrega luego: «Nadie formaría una sociedad con un hermano, ya que en teoría tiene su ayuda asegurada y la de todos los parientes cercanos en cualquier circunstancia» (pág. 170).

A. 1.8. *Los Shoshoni.* Cuando una familia no tenía mucho que compartir, por ejemplo, cuando sólo se habían recolectado algunas hierbas o animales pequeños, eso se reservaba para los parientes cercanos y vecinos (Steward, 1938, páginas 74, 231, 240, 253). Al parecer existía en la aldea un nivel bastante alto de reciprocidad generalizada que Steward relaciona con el «alto grado de relaciones (de parentesco) entre los miembros de la aldea» (pág. 239).

A.1.9. *Los Tungus norteños,* (cazadores montados). La mayor parte de las cosas se compartían dentro del clan, pero los alimentos eran compartidos con mayor intensidad dentro de las pocas familias de un clan que en su nomadismo acampaban en conjunto (Shirokogoroff, 1929, págs. 195, 200, 307). Según Shirokogoroff, la entrega de dádivas entre los Tungus no tenía carácter recíproco y éstos lo responsabalizaban a él de las expectativas manchúes (pág. 99); sin embargo, el autor también escribe que se entregaban dádivas a los huéspedes (sobrepasando los límites de la hospitalidad habitual) y que por las mismas se esperaba retribuición (página 333). Los renos sólo se vendían fuera del clan; dentro de él sólo circulaban como dádiva y como ayuda (pági ñas 35-36).

A.2.0. *Oceanía.* En estos pueblos el sistema sectorial de reciprocidad es a menudo más claro y definido, especialmente en Melanesia. En Polinesia está invalidado por la centralización de reciprocidad en las manos de un jefe o por la redistribución.

A.2.1. *´Gawa (Busama).* Hogbin, compara el comercio intertribal marítimo realizado por medio de asociaciones y el comercio interior con gentes sin lazos de parentesco, diciendo de este último: «Las partes se muestran ligeramente avergonzadas, sin embargo, y concretan sus tratos fuera de la aldea. (Obsérvese la exclusión literal del intercambio impersonal en las aldeas 'Gawa.) Lo que se considera comercio debe realizarse lejos de los lugares donde habita la gente, con preferencia a lo largo del camino o de la playa (las reservas que poseen los nativos se encuentran en Busama, a

unas cincuenta yardas de la vivenda más próxima). Los Busama, resumen la situación diciendo que los pueblos marítimos se dan regalos unos a otros pero insisten en una retribución adecuada por parte de los bosquimanos. La base de la distinción es que en la costa las actividades se circunscriben a los parientes, pero son tan pocos los habitantes de la costa, que tienen parientes en la colina que por necesidad la mayor parte de las transacciones se realizan entre gentes relativamnte extrañas. (En otro lugar Hogbin, menciona que a menudo el comercio entre los Bosquimanos es bastantes reciente.) Se han realizado ciertas migraciones y esto unido a los matrimonios de las zonas costeras ha hecho que todos los nativos de esa área tengan parientes en alguna de las aldeas de la otra orilla, en especial en aquellas más cercanas. Al comerciar por mar es con éstos y sólo con éstos con quienes realizan el intercambio. Se considera que los vínculos de parentesco y el comercio son incompatibles, es por eso que todas las mercancías se entregan como regalos gratuitos realizados por motivos sentimentales. Se evita la discusión sobre el valor de lo dado, y el dador hace todo lo posible para dar la impresión de que no tiene ninguna expectativa de retribución. Sin embargo, en un estadio posterior, llegada la oportunidad adecuada, se sugiere lo que se espera en retribución, ya se trate de cuencos, esterillas, canastos o alimentos... La mayoría de los visitantes regresan a sus hogares con productos por lo menos de un valor semejante al de aquéllos con los que partió. En realidad, cuanto mayor es el vínculo de parentesco, tanto mayor es la generosidad del huésped y muchos regresan siendo bastante más ricos. Sin embargo, se llevará bien la cuenta y más adelante se nivelarán los resultados... (El relato sigue con ejemplos y con observaciones acerca de que la falta de equilibrios pondrá término a la sociedad comercial. Obsérvese ahora el contraste entre lo anterior y la reciprocidad existente en el trato con miembros de la misma aldea.) Resulta significativo que cuando un Busama adquiere una bolsa tejida de un habitante de su misma aldea, cosa que sucede desde hace poco tiempo, le da el doble de lo que pagaría a un pariente más distante (a un socio comercial, por ejemplo) en la costa norte. "Nos sentiríamos avergonzados" explican ellos, "de tratar a quienes nos resultan familiares como a comerciantes"» (Hogbin, 1951, págs. 83-86). También debe tenerse en cuenta la variación que sufre la reciprocidad de acuerdo con la distancia de la línea.de parentesco: «El regalo (de un cerdo) por parte de un pariente cercano, impone la obligación habitual de retribuir con un animal de tamaño semejante en alguna ocasión futura, pero en ningún momento hay intercambio de dinero, ni cuando se hace el regalo ni en el mo-

mentó de la retribución. Entre los parientes lejanos existe una obligación semejante, pero en ese caso se debe también pagar por cada cerdo el precio que el mercado indica. La transacción sigue la línea de prácticas anteriores salvo por el hecho de que antes se usaban dientes de perro como forma de pago. En la actualidad los compradores se sirven de algunos chelines del mismo modo que antes recurrían a sartas de dientes» (pág. *124).*

A.2.2. Los Kuma. La reciprocidad generalizada prevalece dentro de grupos menores de descendencia como el «subsubclan» —«un banco y una fuerza laboral para sus miembros»— (Reay, 1959, pág. 29) y el subclan (pág. 70). El sector interclanes se caracteriza por un intercambio equilibrado, por «el énfasis general puesto en una reciprocidad exacta entre los grupos» (pág. 47; *véase* también págs. *55,* 86, 89, 126). En el sector externo, el equilibrio es adecuado entre los socios comerciales, pero donde no existe una sociedad la transacción se inclina hacia la reciprocidad negativa. «Entre los Kuma tiene dos formas distintas: las transacciones institucionalizadas entre los socios comerciales, y los encuentros casuales a lo largo de las rutas de comercio. En el primero, un hombre se conforma con ajustarse a la escala establecida de valores..., pero en la otra trata de regatear y obtener una ventaja material. El término que utilizan para designar al "socio comercial" es muy significativo, se trata de una forma verbal que significa "el que come conmigo"... Es como si se lo incluyera en el grupo de las personas pertenecientes al mismo clan y de los parientes afines, es decir, de las personas que no deben ser explotadas con fines privados» (págs. *106, 107,* 110). La hospitalidad sigue el mismo *camino* del intercambio equilibrado de mercaderías entre los socios y se dice que «explotar a un socio para obtener ganancias materiales significa perderlo» (pág. 109). El intercambio entre quienes no son socios es una creación muy reciente.

A.2.3. *Buin Plain, Bougainville.* Ya hemos indicado en citas anteriores las distinciones sectoriales que en cuanto a reciprocidad existen entre los Siuai. Mencionaremos aquí algunos aspectos más. En primer lugar nos referiremos a la reciprocidad generalizada en extremo, que se considera adecuada entre los parientes muy cercanos: «la entrega de dones entre parientes cercanos sobrepasa las expectativas normales del compartimiento (tal como Oliver lo define, *lo* que él llama «compartimiento», es lo que en este ensayo hemos denominado «comunidad»), y no puede reducirse totalmente a una expectativa consciente de reciprocidad. Un padre pue-

de racionalizar la entrega de pequeñeces a su hijo explicándole que espera que durante su vejez éste cuide de él, pero yo estoy convencido de que algunas de las cosas que se dan entre, por ejemplo, padre e hijo no implican ningún deseo o expectativa de reciprocidad» (Oliver, 1955, pág 230). Los préstamos de bienes productivos normalmente rinden ganancias adicionales («interés»), pero no cuando se trata de parientes próximos (pág. 229). El intercambio entre parientes distantes y socios comerciales es *ootu:* se caracteriza por la equivalencia aproximada, pero se distingue de las «ventas», en las que se usan las conchas como forma de dinero (tal como en las ventas de bienes manufacturados) por la posibilidad de diferir los pagos en *ootu* (págs. 230-231). En las transacciones con socios comerciales, también, es estimable dar sobrepasando los promedios habituales, de modo tal que el equilibrio sólo puede llegar a lograrse a largo plazo (véanse páginas 297, 299, 307, 350, 351, 367, 368).

Las variaciones sectoriales presentes en la economía de los Buin, vecinos de los Siuai (en apariencia, los Terei) impresionaron tanto a Thurnwald que llegó a sugerir la existencia de tres «tipos de economía»: 1) manejo de los asuntos domésticos (comunidad) dentro de los límites de la familia...; 2) ayuda interpersonal e interfamiliar entre los parientes cercanos y los miembros de un asentamiento gobernado por un jefe; 3) relaciones intercomunales representadas por el trueque entre individuos pertenecientes a comunidades o estratos de la sociedad diferentes» (Thurnwald, 1934-35, pág. 124).

A.2.4. *Los Kapauku.* Ya hemos observado en citas textuales anteriores la diferencia en cuanto a reciprocidad entre los sectores interregionales e intrarregionales de la economía kapauku. También debe mencionarse el hecho de que los vínculos de parentesco y de amistad disminuyen las tasas usuales de intercambio en los tratos de los Kapauku realizados por medio de conchas (Pospisil, 1958, pág. 122). Los datos acerca de los Kapauku se vuelven oscuros debido a una inadecuada terminología económica. Los llamados «préstamos», por ejemplo, son, en realidad, transacciones generalizadas —«puedes tomarlo sin necesidad de retribuir en el futuro inmediato» (pág. 78; véase también página 130)— pero el contexto social de estos «pastamos» y su alcance no están claros.

A.2.5. *Los Malufu.* A excepción del intercambio de cerdos, considerado por el etnógrafo como un hecho ceremonial, «el intercambio y el trueque sólo se emprenden por lo general entre los miembros de diferentes comuni-

dades y no entre los que pertenecen a una misma» (Willianson, 1912, pág. *232).*

A.2.6. *Los Manus.* Los intercambios afines que habitualmente se dan entre Manus de la misma o de diferentes aldeas, se caracterizan por un crédito a largo plazo si lo comparamos con el crédito a corto plazo del comercio amistoso o del intercambio del mercado (Mead, 1937, página 218). El intercambio del comercio amistoso, aunque más o menos equilibrado, debe distinguirse a su vez del más impersonal intercambio «de mercado» con los Bosquimanos Usiai. Las amistades comerciales se entablan con gentes de tribus distantes con las que a veces se tienen vínculos de parentesco de antigua data. El comercio entre amigos, así como la hospitalidad, conceden cierto margen de crédito, pero el intercambio de mercado es directo: se considera a los Usiai como furtivos y hostiles «sus ojos están siempre pendientes de obtener una ganga, sus modales comerciales son desagradables» (Mead, 1930, pág. 118; véase también Mead, 1934, págs. 307-308).

A.2.7. *Los Chimbu.* «La ayuda mutua y el compartimiento caracterizan las relaciones que se dan entre miembros de un subclan. Un hombre puede recurrir a la ayuda de un miembro del subclan cuando quiera que lo necesite, puede pedir a la mujer o a la hija de cualquiera de ellos que le den alimentos cuando los tienen... Sin embargo, sólo los hombres más prominentes pueden contar con tales servicios por parte de personas que no pertenecen a su mismo subclan» (Brown y Brookfield, 1959-60, pág. 59; acerca de la excepción de los «hombres prominentes» compárese con el apéndice B, «reciprocidad y jerarquías de parentesco»). El intercambio de cerdos y de otros productos que se da entre los clanes indica un equilibrio en el sector externo como el que se da en algunos lugares de las altiplanicies de Nueva Guinea (comparar, por ejemplo, con Bullmer, 1960, págs. 9-10).

A.2.8. *Pasaje sobre los Buka.* La reciprocidad interna en su totalidad está limitada, al parecer, por la comparación con el comercio externo, pero hay ciertas indicaciones de intercambio generalizado en los sectores internos que contrastan con el intercambio externo equilibrado, aunque no discutido. En la aldea de Kurtatchi, los pedidos de cocos de areca realizados por parientes del mismo sexo se cumplen sin pedir retribución, aunque quienes reciben están dispuestos a aceptar pedidos a su vez; por lo demás, nada se entrega a cambio de nada, a excepción del hecho de que los

parientes cercanos pueden apoderarse de los cocos acumulados por un hombre (Blackwood, 1935, págs. 452, 454; compárese pág. 439f sobre el comercio).

A.2.9. *Los Lesu.* Los «dones gratuitos» (reciprocidad generalizada) se dan, sobre todo, a los parientes y amigos, en especial a ciertos tipos de familiares. Estos dones consisten en comida *y* betel. Se realizan transacciones equilibradas de distintos tipos entre aldeas y entre las subdivisiones tribales (Powdermaker, 1933, págs. 195-203).

A.2.10. *Los Dobu.* Como es bien sabido, se trata de un sector muy reducido de la confianza y generosidad económicas, que incluye sólo el *susu* y la familia. Fuera de esto, el robo como posibilidad. Los intercambios afines entre las distintas aldeas son más o menos equilibrados, los miembros de una misma aldea ayudan al *susu* patrocinador a cumplir con sus obligaciones (Fortune, 1932).

A.2.11. *Los Trobriandeses.* La sociología del continuo de reciprocidad descrita por Malinowski es sólo parcialmente sectorial; se interponen notablemente las consideraciones sobre la jerarquía (véase más abajo) y las obligaciones afines. Sin embargo, el «don puro» es característico de las relaciones familiares (Malinowski, 1922, págs. 177-178); «los pagos habituales son retribuidos de una manera irregular y sin una equivalencia estricta», comprenden el *urigubu y* las contribuciones a los fondos mortuorios de un pariente (página 180); «las dádivas retribuidas de una forma económicamente equivalente» (o casi equivalente) incluyen los regalos entre las distintas aldeas durante las visitas, los intercambios entre «amigos» (en apariencia éstos sólo tienen lugar fuera de la aldea), y, al parecer, el comercio «secundario» entre los socios kula en base a productos estratégicos (páginas 184-185); «el trueque ceremonioso de pago diferido» (sin regateos) es característico de los socios *kula* y de los socios del comercio entre la costa y el interior que intercambian vegetales por pescado *(wuasi)* (págs. 187-189; confróntese pág. 42); «el comercio puro y simple» implica regateos principalmente en el intercambio entre miembros de aldeas «industriales» y de otros tipos dentro de los límites del Kiriwina (págs. 189-190). Este último tipo es el *gimwalli y* es característico también del intercambio de vegetales por pescado a falta de sociedades comerciales y del intercambio marítimo que acompaña al *kula* (cfr. página 361f).

A.2.12. *Tikopia.* Los parientes cercanos y los vecinos son privilegiados desde el punto de vista económico (por ejemplo, Firth, 1936, pág. 399; 1950, pág. 203) y se espera de ellos ayuda económica de distintos tipos (por ejemplo, Firth, 1936, pág. 116; 1950, pág. 292). La necesidad de un *quid pro quo* parece aumentar con la distancia de parentesco, es así que el «intercambio obligatorio» (conocido también en etnografía como «dádiva coercitiva») es una transacción perteneciente al sector más distante: «La importancia de la categoría social se pone de manifiesto... en casos tales como cuando un hombre necesita un rayador de cocos. Si sabe de algún pariente cercano a quien le sobre uno, va y se lo pide recibiéndolo sin ninguna ceremonia. "Dame un rayador para mí; tú tienes dos." Se dice que el pariente se "regocija" al darlo a causa del vínculo que hay entre ellos. Tarde o temprano acudirá a su vez a pedir algo que le hace falta y se le entregará con la misma liberalidad. Esa liberalidad sólo se da entre miembros de un pequeño grupo de parentesco y descansa en el reconocimiento de un principio de reciprocidad. Si un hombre va a pedir algo a alguien que no sea de su propio grupo de parentesco, a un «hombre diferente» como lo llaman los Tikopianos, entonces prepara comida, llena un cesto grande y lo tapa con un trozo de esterilla o con una manta. Así provisto se acerca al dueño del artículo que desea y se lo pide. Generalmente no se le niega» (Firth, 1950, pág. 316).

A.2.13. *Los Maoríes.* La mayor parte de la circulación interna, la de la aldea en especial, estaba centralizada en las manos del jefe —estaba bastante generalizada, pero era administrada según los principios de obligaciones del jefe y del *nobleza obliga* (cfr. Firth, 1959). Los intercambios externos (entre las distintas aldeas o tribus) suponían una reciprocidad equivalente más directa, aunque, por supuesto, con el prestigio aumentaba la liberalidad (cfr. Firth, 1959, páginas 335-337, 403-409, 422-423). Dice un proverbio maorí: «un pariente en invierno, es un hijo en otoño»; «lo cual significa "es sólo un pariente distante en la época de los cultivos, cuando el trabajo es arduo, pero una vez que ha terminado la cosecha y que hay mucho para comer, se llama a sí mismo hijo mío"» (Firth, 1926, pág. 251).

A.3.0. *Miscelánea.*

A.3.1. *Los Pilaga.* Citamos aquí con cierta cautela el bien conocido estudio de Henry (1951) sobre el compartimiento de los alimentos en una aldea pilaga. Nos vemos ante el caso de una población dispersada primero y con-

gregada más tarde. Además durante el período en que Henry realizó sus observaciones una gran parte de los hombres se encontraba fuera trabajando en las plantaciones de azúcar. Era, además, el «período de hambre» del año pilaga. «Por tanto, se trata de un sistema económico del cual se ha retirado un número considerable de personas productivas y durante un período de escasez en el que la sociedad funciona a marcha lenta» (Henry, 1951, pág. 193). (Bajo estas condiciones miserables el intenso compartimiento de los alimentos es coherente con las proposiciones que desarrollaremos más adelante sobre la relación entre reciprocidad y necesidad.) Supongo que, en su mayor parte, si no en todos los casos, el compartimiento era del tipo recíproco generalizado, con entregas de las reservas con que se contaba para prestar ayuda. Esta suposición coincide con los ejemplos presentados por Henry y con la falta de equilibrio de la que él habla entre los gastos y los ingresos de los individuos. El comercio realizado con otros grupos, del cual habla Henry, no se toma en cuenta en el estudio en cuestión. El valor principal de ese trabajo para la presente exposición es su especificación de la incidencia del compartimiento de alimentos por distancia social. La obligación de compartir alimentos es mayor entre aquellos que se encuentran más próximos en cuanto a parentesco y a residencia. «La pertenencia a la misma familia (grupo multifamiliar y multihabitacional que constituye un sector de la aldea) representa un vínculo muy estrecho; pero la pertenencia a la misma familia, sumada a un parentesco próximo, es el más fuerte de los vínculos. Esto se ve objetivado en el compartimiento de alimentos, ya que aquéllos que tienen vínculos más cercanos comparten con más frecuencia» (pág. 188). Esta conclusión se basa en el análisis de casos particulares. «En uno de éstos, la asociación entre el compartimiento y las relaciones estrechas funcionaba en el otro sentido: una mujer compartía con frecuencia sus alimentos con un hombre con el que quería casarse y, finalmente, lo hizo.» «Los casos que hasta ahora hemos visto acerca de la distribución, dentro de la familia (sector de la aldea), pueden resumirse del siguiente modo: la pregunta ¿A qué individuo o familia daba con más frecuencia cada individuo o familia? Puede contestarse sólo mediante un análisis cuantitativo de la conducta de individuos y familia. De este análisis surgen cuatro aspectos: 1) Los pilaga distribuyen la mayor parte de su producto entre los miembros de su propia familia. 2) No distribuyen a todos por igual. 3) Hay una variedad de factores que evita que la distribución sea igual para todos: *a)* diferencias en cuanto a vínculos genealógicos; *b)* diferentes obligaciones entre las personas de la familia

con respecto a sus obligaciones fuera de ella; *c)* estabilidad de residencia; *d)* necesidades de dependencia; *e)* expectativas matrimoniales; *f)* temor al brujo, y *g)* tabúes especiales acerca de la comida. 4) Cuando se combinan la residencia común y los lazos genealógicos cercanos se produce la mayor proporción de intercambio de productos entre las familias así relacionadas» (pág. 207). La incidencia sectorial de compartimiento de alimentos se demuestra en el siguiente cuadro (adaptación de la *tabla IV* de Henry, pág. 210). El otro sector de la aldea, acerca del cual Henry no proporciona datos tan abundantes —debido a que un gran número de ellos se encontraba en la selva— no sigue el mismo curso (véase también la *tabla IV).* La segunda columna muestra cantidades mayores que la primera en tres o cuatro casos, habiendo mayor compartimiento en toda la aldea que dentro del sector «familiar». Pero este sector de la aldea no puede compararse con el otro (el que antes hemos tabulado) porque en el primero las personas estaban «mucho más integradas (es decir, mucho más relacionadas) que las del otro extremo, es así que gran parte de lo que en el sector número 28 de la aldea (tabulado a continuación) toma la forma de *distribución,* es decir, la transferencia de productos del productor a otra persona, aparece como *comensalidad* en el sector número *14* de la aldea. Es por eso que el porcentaje de productos distribuidos por las personas pertenecientes al sector número 14 a aquellos que están dentro de la misma sección... es bajo, mientras que el distribuido a otras clases (sectores) parece alto» (pág. 211; los subrayados pertenecen a Henry). Puesto que Henry no considera la comensalidad entre las diferentes familias del mismo «sector», como compartimiento de alimentos, la aparente excepción puede pasarse por alto.

Porcentaje de tiempo de compartimiento de alimentos con parientes

Familia	*Propia unidad doméstica del sector*	*'Otras unidades domésticas del sector de la aldea*	*Fuera de otras aldeas de la aldea*
I	72	18	10
II	43	0	7
III	81	16	3
IV	55	34	11

A.3.2. *Los Nuer.* En los grupos locales más pequeños de los Nuer (sectores dentro de la aldea) y en los campos de pastoreo, el compartimiento de los alimentos y la hospitalidad son muy intensos, existiendo también otras reciprocidades generalizadas (Evans-Pritchard, 1940, págs. 21,

84-85, 91, 183; 1951, págs. 2, 131-132; Howell, 1954, página 201). No existe mucho intercambio en el sector intratribal (fuera de la aldea), excepto las transacciones instrumentales entre los que van a contraer matrimonio y los establecimientos feudales (como compensaciones de su naturaleza equilibrada). Los Nuer distinguen específicamente la reciprocidad interna del comercio con los árabes por la naturaleza directa (temporaria) de este último intercambio (Evans-Pritcbard, 1956, pág. 233f). Las relaciones con las tribus vecinas, en especial con los Dinka, se caracterizan por la apropiación notoria que llega, en la mayoría de los casos, al saqueo y a la usurpación de territorios por medio de la violencia.

A.3.3. *Los Bantúes del norte de Kabirondo.* Hospitalidad informal intensa entre los vecinos. Los intercambios de tipo equilibrado son principalmente de mercaderías no perecederas, que se efectúan con los artesanos, pero los precios favorecen principalmente a los hombres de los clanes vecinos siendo más elevados para aquellos que no pertenecen a clanes vecinos, y aún más para los extraños (Wagner, 1956, páginas 161-162).

A.3.4. *Los Chukchee.* Dentro de los campamentos de los Chukchee existen ciertos grados de generosidad y de ayuda (véanse citas en Sahlins, 1960). Es común el robo de ganado a otros campamentos (Bogoras, 1904-1909, pág. 49). El comercio aborigen tiene lugar entre los Chukchee marítimos y los que tienen renos, también hay algo de comercio a través del estrecho de Bering. En apariencia, el comercio es más o menos equilibrado; una parte de éste se realiza en silencio y todos se conducen con considerable desconfianza (Bogoras, 1904-1909, págs. 53, 95, 96).

A.3.5. *Los Tiv.* Diferencias bien marcadas por lo menos entre las esferas externa («mercado») e interna. Este «mercado» se distingue de las distintas variedades de dones; implica «una relación entre las dos partes interesadas en tal estabilidad y solidez como no se conoce en un "mercado", y, por tanto —aunque los dones deben retribuirse mediando un tiempo considerable—, se considera incorrecta la costumbre de contar, competir y regatear con respecto a los dones» (Bohannan, 1955, pág. 60). Un «mercado» es competitivo y especulativo: «en realidad, la presencia de una relación previa hace que un "mercado bueno" resulte imposible; a las personas no les gusta vender a sus parientes, ya que consideran que pedir un precio elevado a un pariente, como podría hacerse con un extraño, no es adecuado» (página 60).

A.3.6. *Los Bemba.* Un sistema centralizado de reciprocidades (principalmente redistribución) constituye, como en la polinesia, la mayor parte de la economía de amplio alcance; existe un intercambio muy limitado en el sector intertribal (Richards, 1939, pág. 221f). Existen distintos deberes hacia los parientes cercanos según el tipo de parentesco (pág. 188f). Aparte de la hospitalidad y de la visita a los parientes, a los jefes y, en la actualidad, a los extraños, el compartimiento de alimentos es característico de un círculo estrecho de parientes cercanos, pero también lo es, al parecer, en un círculo más amplio durante las épocas de escasez (págs. 108-109, 136f, 178-182, 186, *202-203).* El dinero que suele usarse en estos pueblos *no* se emplea mucho en el intercambio interno, pero cuando así sucede, «las personas que compran algo a sus parientes pagan un precio menor que el normal y generalmente agregan algún servicio a la transacción» (pág. 220). «... a menudo he visto a las mujeres tomar una vasija de cerveza y esconderla en el granero al enterarse de la llegada de un pariente de *más* edad. Negar hospitalidad a alguien teniendo en casa una vasija de cerveza sería un insulto inadmisible, pero una exclamación del tipo "ay, señor, somos unos pobres desdichados... No tenemos aquí nada que comer" es necesaria algunas veces. Esto no se haría en el *caso* de un pariente cercano, pero sí con un pariente más distante o con uno de los típicos "vividores" de una familia» (pág. *202).*

APÉNDICE B

NOTAS ACERCA DE LA RECIPROCIDAD Y LAS JERARQUÍAS DE PARENTESCO

B.0.0. Estos materiales tienen que ver con las reciprocidades de las jerarquías de parentesco, tanto en su forma simple, como en el contexto de la redistribución por parte del jefe.

B.1.0. *Pueblos de cazadores y recolectores.*

B.l.l. *Los Bosquimanos.* «Ningún Bosquimano quiere destacarse, pero Toma (el jefe de una pandilla) fue aún más lejos en su deseo de evitar destacarse; casi no tenía nada y daba todo lo que caía en sus manos. Era diplomático porque, a cambio de esta pobreza autoimpuesta, se ganó el respeto y la adhesión de todos los que le rodeaban» (Thomas, 1959, pág. 183). «Oímos decir a la gente... que un jefe puede sentirse inclinado hacia el aspecto generoso de dar, ya que su posición lo separa un poco de los otros y él desea

que toda la atención que esto pueda suscitar no se convierta en envidia. Alguien observó que esto haría que un jefe fuera siempre pobre» (Marshall, 1961, pág. 244).

B.1.2. *Los Andaman.* «Los isleños Andaman estiman la generosidad como la más alta de las virtudes y todos ellos la practican incansablemente» escribe Radcliffe-Brow (1948, página *43).* Este autor observa que la persona que no trabaja, debiendo hacerlo, debe recibir alimentos y su estima decrece, mientras que Man señaló que una persona generosa aumenta su estima (Man, sin fecha, pág. 41). Hay una definitiva influencia de estatus generacional sobre la reciprocidad. Aunque a veces aparecen como dadores de alimentos —en ocasiones en que se comparte la caza primitiva— los mayores resultan privilegiados con respecto a los jóvenes: «Se considera como una falta de cortesía el hecho de rechazar el pedido de otro. Es así que si un hombre pide algo a otro éste se lo dará inmediatamente. Si se trata de dos hombres iguales será necesaria una retribución de aproximadamente el mismo valor. En el caso de que se trate de un hombre mayor, casado y de un soltero o de un joven casado, el más joven no deberá hacer nunca un pedido de esa naturaleza, en cambio, si el mayor le pidiera algo al joven éste se lo daría sin esperar retribución» (Radcliffe-Brown, 1948, págs. 42-43).

B.1.3. *Los esquimales.* Los esquimales del norte de Alaska que dirigen las embarcaciones balleneras o las partidas de caza de caribú deben, en parte, su influencia y prestigio a la mercadería que reparten de una manera harto generosa (Spencer, 1959, págs. 144, 152f, 210f, 335-336, 351). Los grandes hombres se destacan por su gran generosidad (págs. 154-155, 157). La tacañería, como de costumbre, se considera deplorable (pág. 164).

B.1.4. *Los Canter.* Un hombre importante, estafado por un comerciante en pieles, se jacta de que él es tan buen jefe como el comerciante: «Cuando es la estación propicia para la caza del castor, yo mato los animales y, con su carne, organizo festines para mis relaciones. A menudo invito a ellos a todos los indios de mi aldea, y a veces invito a gentes de lugares lejanos para que vengan y compartan el fruto de mi cacería...» (Harmon, 1957, págs. 143-144; confróntese págs. *253-254).*

B.2.0. *Melanesia.* En otro lugar he presentado un estudio general de las economías de liderazgo de hombre importante, tal como se dan en las sociedades del oeste de

Melanesia (Sahlins, 1963). En estos lugares la reciprocidad generalizada es el «mecanismo de arranque» decisivo para las jerarquías. El grupo de seguidores se crea mediante la ayuda privada a los individuos, el nombre tribal (renombre) se consigue mediante entregas en gran escala, a menudo de cerdos y de vegetales. Los medios que hacen posible su generosidad provienen inicialmente de la casa de quien aspira a ser hombre importante y también de sus parientes más cercanos: al principio se capitaliza gracias a los deberes de parentesco y poniendo coto a la reciprocidad generalizada propia del parentesco cercano. Con frecuencia, en una fase temprana aumenta su unidad doméstica tomando, a veces, esposas adicionales. La carrera del líder se encuentra bien encaminada cuando éste es capaz de sumar a otros hombres y a sus familias a su facción, de manejar la producción de éstos para la satisfacción de su ambición, cosa que logra prestándoles alguna ayuda importante. Sin embargo, no puede extender demasiado este grupo, es necesario que los seguidores obtengan algunos beneficios para que no surja entre ellos el descontento que podría causar su propia caída. La mayor parte de los ejemplos que siguen pertenecen a sistemas de hombre importante. Los casos finales son diferentes: cacicazgos o protocacicazgos en los cuales la reciprocidad generalizada entre las jerarquías aparece en un contexto redistributivo.

B.2.1. *Los Siuai.* La exposición más completa sobre la economía del sistema de hombre importante melanesio es el estudio realizado por Oliver (1955). Allí se describe con gran precisión el surgimiento de la influencia y del prestigio mediante transacciones generalizadas. Aparecen allí varios rasgos periféricos del mismo tipo que revisten gran interés en el presente contexto. Es notable la influencia de la jerarquía sobre las tasas habituales de equilibrio en las transacciones efectuadas con conchas como dinero: «una de las grandes ventajas de ser un líder reside en la capacidad para comprar cosas más baratas ("cuando un mumi [hombre importante] envía treinta palmos de *mauai* para comprar un cerdo destinado a un festín, el dueño del cerdo se sentiría avergonzado de enviar un animal que valiera menos de cuarenta"). Por otra parte, esta ventaja comercial del líder está contrabalanceada, por lo general, por el ejercicio tradicional del *nobleza obliga»* (pág. 342). Es así que «lo más apreciable que puede hacer un hombre es excederse en las exigencias transaccionales del comercio ordinario y de las relaciones de parentesco pagando generosamente (en mercancías) por todos los bienes y servicios que recibe, otorgando bienes a las personas con quienes no tiene obliga-

ciones directas, en suma, haciendo todas estas cosas a la manera de los grandes jefes del pasado» (pág. 456; cfr. páginas 378, 407, 429-430).

Escribe Thurnwald, respecto de otro pueblo Buin Plain, que el *matnoco,* la recompensa asignada por un hombre importante a sus seguidores, «se considera un acto de liberalidad para el cual no hay obligación. Cualquier don amistoso se designa con el mismo nombre. También un pago excesivo que sobrepase el precio acordado se llama *mamoco.* El *totokai* es el pago excesivo de un *kitere* (seguidor) a su *mumira* (líder) para asegurarse su buena voluntad y su disposición a prestarle *abuta* (conchas con valor de dinero) en otra ocasión. El término *dakai* designa un pago para sellar una reconciliación o una reparación entre hombres de igual posición» (Thurnwald, 1934-35, pág. 135). La variación de la reciprocidad por diferencias jerárquicas es evidente.

B.2.2. *'Gawa (Busama).* Los líderes de las casas comunales y, en especial, los líderes destacados de aldea pertenecen al típico hombre importante del oeste de Melanesia. Según Hogbin: «El hombre que se porta generosamente durante mucho tiempo logra que muchas personas se consideren sus deudores. No hay ningún problema cuando éstos son de su mismo estatus —los pobres intercambian regalos insignificantes y los ricos suntuosos presentes—, pero si sus recursos son mayores que los de aquéllos puede que encuentren imposible la retribución y entren en mora. La conciencia aguda de su posición hace que expresen su humildad en términos de deferencia y de respeto... La relación deudores-acreedores forma la base del sistema de liderazgo» (Hogbin, 1951, pág. 122). Los líderes «eran hombres que comían huesos y masticaban frutos de lima —ofrecían a otros la mejor carne conservando para sí sólo algunos trozos, y se sentían tan felices con los frutos de la areca y con los pimientos que no se reservaban potaje de betel. Las leyendas populares sobre los jefes legendarios del pasado cuentan que, aunque estos hombres poseían "más cerdos que los que podían contarse y huertos mayores que los que se hacen ahora", todo lo daban» (pág. 123; cfr. pág. 118f). La mayor parte de los líderes de casas comunales eran puestos en esa posición en contra de su voluntad. El trabajo era duro —«sus manos siempre están llenas de tierra, y de su frente cae continuamente el sudor» (p. 131)— y las recompensas materiales eran nulas. Sin embargo, el principal hombre importante de la aldea era ambicioso. «Se insiste, con frecuencia, en que los jefes eran tan celosos de su reputación que llegaban a inventar excusas para dar alimentos» (pág. 139). El premio para la tacañería era una jerarquía inferior, y

«La reputación se acrecienta, no por la acumulación de fortuna para uso personal, sino para darla a los demás. Cualquier acontecimiento importante en la vida de una persona —matrimonio, nacimiento, muerte e incluso la construcción de una nueva choza o canoa— se celebran con un festín y cuantos más festines dé un hombre y cuanto más generoso sea en la provisión de comida, tanto mayor será su prestigio. Los líderes sociales son los que más dan» (Hogbin, 1937-1938, pág. 290).

B.2.4. *Los Kapauku.* Estos pueblos son descritos por el etnógrafo como una especie de capitalistas de las altiplanicies de Nueva Guinea. Sin embargo, el sistema de hombre importante es una variedad usual dentro de la horticultura (batata). «Los préstamos y créditos» otorgados por los hombres importantes Kapauku *(tonowi,* hombre rico generoso) no son importantes en el sentido habitual (véase la nota A.2.4); son medios de conseguir estatus por medio de la generosidad (Pospisíl, 1958, pág. 129). «La sociedad concibe a su hombre ideal como un individuo muy generoso que, mediante la distribución de su fortuna, satisface las necesidades de mucha gente. La generosidad es el valor cultural más elevado y un atributo necesario para conseguir seguidores, tanto en la vida política, como en la legal» (página 57). El estatus del hombre importante desaparece si es que se pierden los medios para ejercer su generosidad (página 59); si exige demasiado puede llegar a enfrentarse con una rebelión igualitaria— «"... tú no deberías ser el único rico, todos deberíamos serlo, por tanto, tú debes ser igual a nosotros" ... era la razón que dieron los habitantes de Paniai para matar a Mote Juwojipa de Madi, un *tonowi* no lo suficientemente generoso» (pág. 80; cfr. págs. 108-110). La fortuna no es suficiente: «... un individuo egoísta que acumule su dinero y no lo preste, nunca ve el momento en que su palabra sea tomada seriamente y se sigan sus consejos y decisiones, no importa lo rico que sea. El pueblo piensa que la única justificación para hacerse rico es poder redistribuir la propiedad acumulada entre los semejantes menos afortunados, procedimiento por el cual se ganan su apoyo» (págs. 79-80). Los hombres importantes compran a precios menores que los habituales (pág. 122). Un hombre importante resumió de una manera acertada, aunque cínica,

el poder otorgador de jerarquía que surge de la reciprocidad generalizada. «Yo soy un jefe —dijo—, no porque la gente sienta simpatía por mí, sino porque me deben dinero y tienen miedo» (pág. 95).

B.2.5. *Las altiplanicies de Nueva Guinea.* El sistema de hombre importante actuaba aquí en un contexto de linaje segmentado como es normal en las altiplanicies. «Los "hombres importantes" u "hombres poderosos" de los Kuma, que pueden manejar grandes fortunas, son capitalistas en el sentido de que controlan el flujo de objetos valiosos entre los clanes y hacen nuevos regalos de su propio peculio y decidiendo cuándo contribuir o no con los demás. Su ganancia en estas transacciones consiste en el acrecentamiento de su reputación... El propósito, no es solamente tener fortuna, ni siquiera actuar como sólo pueden hacerlo los ricos, sino ser *conocido* como rico. Además, un hombre no concreta realmente su ambición mientras no se le perciba actuando como si la fortuna no tuviera para él ninguna importancia» (Reay, 1959, pág. 96; véanse págs. 110-111, 130). La consecuencia obligada del hombre importante melanesio es el «hombre miserable». «Un hombre es un "hombre miserable" sin importancia cuando no tiene comida suficiente como para agasajar a muchos amigos y parientes y cubrir, al mismo tiempo, sus necesidades personales» (pág. 23). El empleo de la reciprocidad generalizada como mecanismo de diferenciación de estatus en otro caso de las altiplanicies (Kyaka) es expuesto de manera sucinta por Bullmer: «Estos seguidores de un líder se encuentran normalmente en un estado de mutua obligación para con él, por haber sido ayudados por el líder con dotes matrimoniales u otras cosas similares, o por esperar de él ayuda de este tipo. Dicha ayuda los obliga a comercializar por su intermedio los cerdos que destinan al Moka (intercambio de cerdos entre los distintos clanes)» (Bullmer, 1960, pág. 9).

B.2.6. *Los Lesu.* «Un hombre rico puede pagar cinco *tsera* por un cerdo por el cual otro hombre pagaría cuatro. Cuanto más pague, mayor prestigio tendrá el comprador. Todos sabrán entonces que es un hombre rico. Por otra parte, el dueño del cerdo ganará prestigio si lo vende por cuatro *tsera* pudiendo haber recibido cinco» (Powdermarker, 1933, página 201).

B.2.7. *Los To'ambaita (N. Malaita).* Constituyen éstos otro buen ejemplo de un sistema típico de hombre importante que se conforma en todos los aspectos esenciales

a lo que ya hemos expuesto (Hogbin, 1939, págs. 6lf; 1943-1944, pág. 258f).

B.2.8. *Los Manus.* Los Manus tienen —o tenían en la antigüedad— un sistema de hombre importante (Mead, 1934; 1937a). Sus clanes, sin embargo, se dividían en dos categorías a las cuales estaban adscritos: los *lapan* (altos) y los *lau* (bajos), esta jerarquización no era, según Mead, de gran significación política, pero su aspecto económico resulta interesante. «Entre los *lapan y lau* existe una especie de ayuda mutua esperada por todos que no se diferencia mucho de una relación feudal: los *lapan* se hacen cargo de las necesidades económicas de los *lau* y los *lau* trabajan para los *lapan»* (Mead, 1934, págs. 335-336).

Para mayores datos sobre otros sistemas de hombre importante véase Sahlins, 1963. Entre los mejor descritos figuran los Arapesh (Mead, 1973a; 1938, 1947), los Abelam (Kaberry, 1940-41; 1941-42) y los Tangu (Burridge, 1960). Deacon señaló el rasgo general: A pesar de todo lo que se ha dicho acerca de los Maleculan, sobre su actitud acaparadora y burguesa hacia la fortuna, sin embargo, la generosidad y la consideración hacia los propios deudores son tenidas como virtudes... La tacañería significa un descenso en la estima pública; ser generoso significa adquirir fama, honor e influencia» (Deacon, 1934, pág. 200).

B.2.9. *Los Sa'a.* Existe aquí un principio de generosidad generalizada dentro del contexto de un sistema redístributivo en pequeña escala. «El buen jefe y los subditos se consideraban unos a otros mutuamente dependientes, y la gente amaba al jefe, el que, mediante sus festines, traía gloria al lugar, y ésa era una de las razones por las que (el jefe) Wate'ou'ou era llamado... "el que vigila el curso recto de la canoa", a causa de su bondad en los festines» (Ivens, 1927, pág. 255). «Bien guardada en la casa dentro de cestas está la posesión en dinero del jefe, que es, en cierta medida, lo que Doraadi llama el "panga", el "banco", de la aldea, porque el dinero se emplea con fines comunales, tales como festines o el pago de indemnizaciones a los familiares de los muertos. Los jefes Sa'a eran hombres de fortuna debido a las contribuciones que en ocasiones públicas les hacían sus subditos» (pág. 32). «El jefe y el sacerdote estaban exentos de la obligación de retribuir los regalos recibidos que siempre se respetaba en el caso de los subditos» (pág. 8). «Se decía que los jefes *kuluhie hanu* ayudaban a la región, acogían a la gente que acudía a ellos en busca de protección, y la palabra *kulu,* acoger o levantar, aparece en el compuesto *ntanikulu'e,* glorioso, palabra aso-

ciada con los festines y con los jefes» (pág. 129, cfr. páginas 145, 147-148, 160f, 221f).

B.2.10. *Los Trobriandeses.* La reciprocidad generalizada según jerarquías está organizada como redistribución. La ética básica era la ayuda recíproca entre jefes y pueblo. Las muchas afirmaciones de Malinowski acerca de las obligaciones económicas del cacicazgo contienen muchos datos que arrojan luz sobre las implicaciones que la generosidad tiene para el estatus. Por ejemplo: «... poseer es ser grande y... la fortuna es el aditamento indispensable de la jerarquía social y el atributo de la virtud personal. Pero lo importante es que, entre ellos, poseer es dar... Un hombre que posee algo se espera naturalmente que lo comparta, que lo distribuya, que sea legal y generoso. Y cuanto más alta es la jerarquía, mayor es la obligación... Es así que el síntoma principal de ser poderoso es ser rico, y ser rico es ser generoso. La mezquindad es, por cierto, el vicio más despreciado, y lo único sobre lo cual los nativos tienen creencias morales firmes, la generosidad, en cambio, es la esencia de la bondad» (1922, pág. 97). Además: «No en todos los casos, pero sí en muchos, la entrega de bienes es la expresión de la superioridad del dador sobre el receptor. En otros, representa la subordinación a un jefe, o a un pariente o a un pariente político» (pág. 175). *«Relación entre los jefes y los subditos.* Los tributos y servicios que los vasallos dan a un jefe y, por otra parte, las dádivas pequeñas pero frecuentes que éste les entrega y las contribuciones importantes que hace a todas las empresas tribales son características de esta relación» (193). El jefe trobriandés tiene dificultades para conservar su betel, y las pequeñas estratagemas de que se vale para quedarse con algo constituyen algunas de las pequeñas anécdotas del curso de introducción a la Antropología (Malinowski, 1922, pág. 97).

B.3.0. *Las llanuras de los EE.UU.* Los jefes de estos pueblos son los equivalentes locales del hombre importante melanesio. El esquema es el mismo en gran medida; el idioma cultural es distinto. Una vez más la reciprocidad generalizada es aquí un mecanismo de arranque decisivo para el liderazgo. Los honores militares eran un importante atributo de los líderes, pero tanto como sobre esto, o incluso más, su influencia descansaba en sus generosas entregas de caballos, dinero, carne, o ayuda a los pobres y a las viudas entre otras cosas. La facción del jefe era una pandilla errante un grupo de personas inferiores y a menudo dependientes por quienes el jefe se sentía responsable y de quienes podía extraer recursos económicos. La fortuna en caballos era una

necesidad imperiosa para el jefe de la pandilla, ya que la pérdida de los fondos con los cuales ejercía su generosidad significaba también la pérdida de su influencia.

B.3.1. *Los Assinoboin.* «El jefe de una pandilla es algo más que el padre nominal de todos y se dirije a ellos como si todos fueran sus hijos» (Denig, 1928-29, pág. 431). «Un jefe debe darlo todo para preservar su popularidad y siempre es el más pobre de la pandilla, sin embargo, tiene buen cuidado de distribuir sus dádivas entre sus propios parientes o entre los ricos, a quienes puede recurrir siempre que tiene necesidad» (pág. 499; cfr. págs. 432, 525, 547-548, 463; sobre el elemento calculador de la generosidad de los Assiniboin, véanse págs. 475- 514-515).

B.3.2. *Los Kansa-Osage.* «Los jefes y candidatos para las elecciones públicas se vuelven populares por su desinterés y su pobreza. Siempre que un éxito extraordinario les proporciona grandes propiedades, esto es sólo en beneficio de sus meritorios adherentes, ya que lo distribuyen con profusa liberalidad y se precian de ser considerados los hombres más pobres de la comunidad» (Hunter, 1823, pág. 317).

B.3.3, *Los Plains Cree.* «Ser jefe no es nada fácil. Observemos ahora a este jefe. Debe mostrarse piadoso con los pobres. Cuando ve a un hombre en dificultades debe tratar de ayudarlo en todo lo que pueda. Si una persona le pide algo en su *tipi,* se lo debe dar con buena disposición y libre de malos sentimientos» (Mandelbaum, 1940, página 222; cfr. págs. 195, 205, 221f, 270-271).

B.3.4. *Los Pies Negros.* El esquema es, en esencia, el mismo (Ewers, 1955, págs. 140-141, 161f, 188-189, 192-193, 240f).

B.3.5. *Los Comanches.* Lo mismo (Wallace y Hoebel, 1952, págs. 36, 131, 209f, 240).

B.4.0. *Polinesia.* Ya he presentado en otras partes los estudios pertinentes a la economía de cacicazgo en Polinesia (Sahlins, 1958; 1963). La redistribución es la forma transaccional, la reciprocidad generalizada, el principio. Las pocas notas aquí expuestas arrojan una luz particular sobre este principio.

B.4.1. *Los Maortes.* El excelente análisis de Firth sobre la economía maorí proporciona la *mise en scéne* para las consideraciones de la reciprocidad jerárquica en Polinesia.

Citaré dos largos pasajes: «El prestigio de un jefe estaba vinculado con el libre uso de la fortuna, en particular de los alimentos. A su vez, esto tendía a asegurarle una retribución mayor de la cual podía disponer para demostrar su hospitalidad, ya que sus seguidores y parientes le traían regalos elegidos... Aparte del abundante entretenimiento ofrecido a los visitantes, el jefe también desembolsaba con liberalidad su fortuna para hacer regalos a sus seguidores. Entre los Maoríes todos los pagos se hacían a modo de dones. Había así una reciprocidad continua entre jefe y pueblo. El jefe actuaba también como una especie de capitalista tomando la iniciativa en la construcción de ciertas "obras públicas" si es posible usar este término. Era mediante esa acumulación y posesión de fortuna y la consiguiente distribución copiosa de la misma, que ese hombre podía dar aliento a esas importantes empresas tribales. El era una especie de canal a lo largo del cual circulaba la fortuna concentrándose sólo para correr luego libremente» (Firth, 1959a, pág. 133). «La cantidad y calidad de... los dones recibidos tendía a aumentar con la jerarquía y la posición hereditaria del jefe dentro de la tribu, juntamente con su prestigio y el grupo de seguidores que lograba reunir a su alrededor. Pero la relación no era de ningún modo unilateral. Si bien los ingresos del jefe dependían en gran parte de su prestigio e influencia y de las consideraciones de su gente, ésta a su vez dependía de su trato liberal para con ella. Se recurría constantemente a sus recursos. Debía alimentar a sus esclavos y a aquellos que dependían directamente de él, se esperaba que asistiera a las personas de su tribu que acudían a él en caso de necesidad, una multitud de parientes —y los vínculos de parentesco de los Maoríes son muy extensos— esperaba de él una generosa retribución por todos los pequeños servicios sociales que le prestaban, y un trato amable de vez en cuando como señal de que apreciaba su lealtad. Cuando las gentes de otras tribus le regalaban alimentos, el cuidado de su reputación exigía que distribuyera una parte considerable de los mismos entre la gente de su tribu. Por todos los regalos que se le hacían se esperaba una retribución de valor equivalente o aún mayor... Además, las exigencias de hospitalidad no tenían fin. Debía proporcionar diversiones en abundancia a los jefes visitantes y a quienes los acompañaban. Además, en ocasiones de nacimiento, matrimonio o muerte de cualquier persona de jerarquía dentro de la aldea se recurría en gran medida a sus recursoso personales y la provisión ocasional de algún festín también mermaba sus provisiones alimenticias. En relación con esto ejercía al parecer control sobre las reservas comunales de alimentos cuya distribución ordenaba de acuerdo

con las necesidades. Sí volvemos a examinar el empleo que el jefe hace de su fortuna veremos entonces que a las distintas fuentes que lo proveían de reservas de productos les correspondía una cantidad de obligaciones inexcusables. Como resultado se mantenía una especie de equilibrio entre los ingresos y los gastos. En general, el jefe no poseía en ningún momento cantidades enormes de objetos valiosos, aunque el sistema de recepción y redistribución de bienes hacia que una gran cantidad de ellos pasara por sus manos» (págs. 297-298; cfr. págs. 130f, 164, *29Ai,* 345-346).

B.4.2. *Hawai.* Los jefes tenían grandes derechos sobre el trabajo, los recursos, *y los* productos de la población que les obedecía *(makaainana)* y tenían también control sobre ciertas especialidades a la par que disfrutaban de ciertas propinas extraordinarias. El cacicazgo, que a menudo abarcaba la totalidad de una gran isla, era un elaborado sistema de recolección y redistribución. «El rey tenía la costumbre (nos referimos a los jefes supremos de las islas) de construir almacenes en los cuales se guardaban los alimentos, el pescado, las tapas (tejidos vegetales), los males(trajes guerreros masculinos), los pa-us (faldas guerreras de las mujeres) y todo tipo de mercaderías. Estos almacenes eran utilizados por el Kalaimoku (jefe ejecutivo) como medio para mantener conforme al pueblo de modo tal que no abandonaran al rey. Se parecían a las canastas utilizadas para pescar los peces *hinalea.* El *hinalea* pensaba que había algo bueno dentro del canasto y daba vueltas en torno a éste. Del mismo modo la gente pensaba que había comida en los almacenes y esto hacía que respetaran al rey. Tal como la rata que no dejará la despensa... donde piensa que hay comida, del mismo modo la gente no abandonará al rey mientras piense que hay comida en su almacén» (Malo, 1951, pág. 195). Sin embargo, la tendencia en los niveles de cacicazgo más altos —y a pesar de los bien intencionados consejos de los asesores— consistía en presionar demasiado a los jefes menores y al pueblo con los resultados de los que habla Malo: «Muchos reyes fueron asesinados por el pueblo a causa de la presión que ejercían sobre los *makaainana* (los subditos)» (página 195; cfr. págs. 58, 61; Fornarder, 1880; págs. 76, 88, 100-101, 200-202, 227-228, 270-271).

B.4.3. *Los Tonga.* Contamos con una aguda observación por parte de un nativo de la ética económica de los jefes que Mariner atribuye al jefe Finau. Al oír la explicación de Maríner sobre el valor del dinero: «Finau respondió que la explicación no le satisfacía; todavía le parecía tonto que la gente asignara un valor al dinero, cuando no lo

podían o querían aprovechar para ningún fin útil (físico). "Si estuviera hecho de hierro", decía, "y pudiera convertirse en cuchillos, hachas, cinceles, entonces tendría algún sentido adjudicarle valor, pero tal como es yo no le veo ninguno. Si un hombre" agregó, "tiene más ñame del que necesita, es mejor que lo cambie por cerdos o por *gnatoo* (tela hecha de fibras vegetales). Es cierto que el dinero es mucho más manejable y conveniente, pero puesto que no se estropeará si se lo guarda, la gente lo acumulará en vez de compartirlo como un jefe debe hacerlo, y por consiguiente se volverá egoísta; mientras que si las provisiones fueran la propiedad más importante del hombre, y deberían serlo, por ser lo más útil y lo más necesario, no podría acumularlas porque se echarían a perder y de ese modo se vería obligado a cambiarlas por algo más útil o a compartirlas con sus vecinos, con sus jefes inferiores y con quienes de él dependen a cambio de nada". Terminó diciendo: "Ahora comprendo muy bien qué es lo que hace tan egoístas a los Papalangis ("europeos"), es el dinero"» (Mariner, 1827Í, págs. 213-214). Por el contrario, la corriente ascendente: «... la costumbre de hacer regalos a los jefes superiores es muy general y frecuente. La clase más alta de los jefes por lo general hace un regalo de cerdos y ñame al rey cada quince días. A su vez estos jefes reciben más o menos en el mismo tiempo los regalos de quienes están por debajo de ellos, y éstos últimos de otros hasta llegar así, sucesivamente, hasta el común de la gente» (pág. 210; cfr. Gifford, 1929).

B.4.4. *Tahití.* Por las acotaciones de los misioneros Duff, parece como si Ha'amanimani, el jefe-sacerdote tahitiano, era fiel al ideal expresado por Finau: «Manne Manne tenía gran urgencia de velas, aparejos y un ancla para su embarcación y no teníamos ninguno de estos artículos por lo cual, aunque el capitán le dio su propio sombrero y una variedad de otros artículos, todavía no estaba conforme y dijo: "Muchas personas me dijeron que ustedes necesitaban a Manne Manne, y ahora que he venido no me dais nada". Una vez había hecho una observación similar a los misioneros: "Ustedes me dan", dijo, "mucho *parotv* (conversación) y muchas oraciones al *Eatora,* pero muy pocas hachas, cuchillos, tijeras o paños". El caso es que cualquier cosa que recibe la distribuye inmediatamente entre sus amigos y dependientes de modo que de todos los numerosos presentes que había recibido no tenía nada que mostrar excepto un sombrero astroso, un par de pantalones de montar y una vieja chaqueta negra que había adornado con plumas rojas. Su prodigalidad la explica diciendo que si no fuera así no llegaría nunca a ser rey y ni seguiría siendo un jefe impor-

tante» (misioneros Duff, 1799, págs. 224-225). A partir de los datos obtenidos del diario de los Duff y de otros informes tempranos (por ejemplo, Rodríguez, 1919) parece ser que los altos jefes tahitianos podían acumular cantidades considerables de productos y que en especial tenían bastante poder para exigir la entrega de alimentos a la población que gobernaban. El consejo tradicional era el mismo que corría en Hawai —«tu familia no debe ser acusada de esconder alimentos. No dejes que tu nombre se asocie con el ocultamiento de alimentos o de otros productos. Las manos del Arii deben estar siempre abiertas; de estas dos cosas depende tu prestigio» (Handy, 1930, pág. 41)—, pero en apariencia los jefes tahitianos se sentían inclinados, según se dice, a «sobrepasarse en los poderes del gobierno». (Puede verse también: Davies, 1961, pág. 87, nota 1.)

B.4.5. *Tikopia.* Una corriente de dádivas le llega desde abajo al jefe tikopiano, pero su obligación de ser generoso iguala por lo menos a su capacidad para acumular cosas. En realidad, la generosidad era una prerrogativa que el jefe guardaba celosamente: «Se reconoce a los jefes como personas indicadas para controlar grandes cantidades de alimentos y guardar en sus casas un buen número de objetos valiosos... Pero se espera que lo que acumulan sea distribuido de manera tal que produzca beneficios a su pueblo. Si una persona del pueblo acumula una gran cantidad de cosas debe también realizar la correspondiente distribución. Pero ese hombre sería culpado por las familias del jefe de *fia pasak* "deseo de sobresalir" y sería considerado por ellos como alguien que intenta usurpar alguno de sus privilegios. De acuerdo con los ejemplos de las historia tikopiana es probable que aproveharan cualquer oportunidad para apropiarse de sus bienes o para matarlo» (Firth, 1950, pág. 243). En resumen, los jefes tikopianos no tolerarían mecanismos de arranque. Esto no puede aplicarse en toda la Polinesia. En las Marquesas, por ejemplo, la movilidad ascendente era posible mediante «la acumulación y distribución de la fortuna» (Linton, 1939, págs. 150, 153, 156-157; Handy, 1923 páginas 36-37, 48, 53). (Sobre otros aspectos de la reciprocidad entre los jefes tikopianos y su gente véase Firth, 1936, páginas 382-383, 401-403; 1950, págs. 34, 58, 109f, 172, 188, 190, 191, 196, 212f, 321).

B.5.0. *Miscelánea.*

B.5.1. *El Noroeste de Norteamérica.* La reciprocidad generalizada alcanzó a la política económica de los indios de la costa Noroeste, tanto en las distribuciones que se

realizan en los festivales de invierno entre los jefes como en la relación interna de los jefes con sus respectivos seguidores. Los Nootka son un claro ejemplo de este aspecto. Los jefes adquieren una variedad de derechos: sobre las primeras capturas de salmón, las primeras recolecciones de frutos y sobre la abundante pesca obtenida por sus subditos, entre otras cosas (véase, por ejemplo, Druck, 1951, páginas 56-57, 172, 255, 272, *et passim).* A su vez, «'cada vez que un jefe recibe una cantidad de comida de cualquier tipo da un festín para compartirla con su pueblo'» (pág. 370; ver también Sutiles, 1960, págs. 299-300; Burnett, 1938; Codere, s/f).

La economía política de los Tolowa-Tututni es en principio la misma que prevalece en el norte, aunque se trata de una versión menos rígida. Drucker caracteriza la relación entre los jefes y sus seguidores como simbiótica» —«la relación entre el hombre rico y sus parientes es esencialmente de tipo simbiótico. Se dice que algunos de los hombres más ricos no trabajaron nunca; sus seguidores cazan y pescan por ellos. Para retribuirles, el hombre rico da fiestas y en épocas de escasez comparte sus reservas con el pueblo. Suele comprar esposas para los más jóvenes, o al menos contribuye con la mayor parte del pago; pero también es el quien acepta y recibe los precios pagados por sus hermanas e hijas. Tal vez lo más importante de todo sea que el hombre rico se ve obligado a pagar indemnizaciones por los desafueros cometidos por sus seguidores para salvarse y salvarlos a ellos de las posibles represalias... El recibe también la parte del león en cualquier indemnzación que se paga por daños inferidos a uno de ellos» (Drucker, 1937, pág. 245; para más datos sobre la reciprocidad jerárquica en California, véase Kroeber, 1925, págs. 3, 40, 42, 55; Goldschidt, 1951, págs. 324-325, 365, 413; Loeb, 1926, páginas 238-239).

B.5.2. *Los Creek.* Una de las descripciones más detalladas de la redistribución a cargo del jefe basada también en el principio de reciprocidad generalizada aparece en la descripción que en el siglo xviii hizo W. Bartran sobre los Creek: «Una vez terminado el festín preparatorio, y cuando todo el grano está maduro, toda la ciudad vuelve a reunirse y todos los hombres se llevan los frutos de su trabajo de la parte (del campo correspondientes a la ciudad) que se le ha asignado, cosecha que depositan en el granero que individualmente les pertenece. Pero antes de sacar sus cosechas del campo, en la plantación, hay un gran cobertizo o granero llamado cobertizo del rey, al que cada familia lleva una cierta cantidad de grano y la deposita de acuerdo con sus

posibilidades o inclinaciones, o, si lo prefiere, no deposita nada. Esto que en apariencia es un tributo o retribución al *mico* (jefe), tiene en realidad otro propósito, el de formar un tesoro público mediante algunas contribuciones voluntarias, al que todos los ciudadanos tienen acceso libre e igual una vez que han agotado sus propias reservas, y que sirve también como excedente al que se puede acudir en caso de demanda de socorro para ayudar a las poblaciones vecinas cuyas cosechas se hayan perdido, para dar alojamiento a los extraños o a los viajeros y proporcionarles provisiones cuando empiezan las expediciones hostiles. En suma para cubrir todas las exigencias del estado. Este tesoro se encuentra a disposición del rey o mico y constituye por cierto un atributo real, un derecho y capacidad exclusivos dentro de la comunidad para distribuir bienestar y bendiciones a los necesitados» (Bartran, 1958, pág. 326; cfr. Swanton 1928, págs. 277-278).

B.5.3. *Los Kachin.* «En teoría las personas que pertenecen a la clase superior reciben dádivas, reciben dádivas por parte de los inferiores, pero esto no les depara ninguna ventaja económica permanente. Todo el que recibe una dádiva queda en deuda *(bka)* con el dador... Es, pues, paradójico, que aunque un individuo de alto estatus social sea definido como alguien que recibe dádivas... se encuentre continuamente bajo una compulsión social que lo obliga a dar más de lo que recibe. De otra manera se le consideraría mezquino, y un hombre mezquino corre el peligro de perder su estatus» (Leach, 1954, pág. 163).

B.5.4. *Los Bemba.* En estos pueblos se pone de manifiesto una economía redistributiva clásica, una clásica reciprocidad generalizada entre el jefe y el pueblo. «... La distribución de alimentos cocinados es un atributo de la autoridad y confiere por lo tanto prestigio, y... su recepción coloca a un hombre en la obligación de retribuir al dador con respeto, servicios y hospitalidad recíproca» (Richards, 1939, pág. 135). La autoridad superior es la que se encuentra más comprometida en el proceso distributivo y esto «es de todo punto necesario para el jefe si quiere cultivar sus huertos y llevar adelante los asuntos tribales por medio de sus consejeros. Pero el alcance es aún mayor. La entrega de alimentos, como en la mayor parte de las tribus africanas, es un atributo absolutamente esencial del cacicazgo, así como también de la autoridad de la aldea o de la familia, y la organización correcta de la mayor parte de los suministros parece despertar en los Bemba ideas de seguridad y bienestar para toda la tribu... La institución del *kamitembo* (co-

cina y almacén sagrados de la tribu) parece ejemplificar esa estrecha asociación que existe entre la autoridad y el poder para distribuir provisiones del cual depende la organización tribal. Al jefe le pertenecen los alimentos y recibe tributos, pero al mismo tiempo el jefe vela por sus subditos y distribuye entre ellos alimentos cocinados. Estos atributos están simbolizados en la casa del *kamitembo»* (págs. 148, 150). «Nunca oí que un jefe se jactara ante otro del tamaño de sus graneros pero con frecuencia lo hacen respecto de la cantidad de alimentos que han recibido y luego distribuido. En realidad, los jefes valoraban particularmente el hecho de que parte de sus alimentos les fuera entregada y no hubiera crecido en sus propios huertos, ya que esto les proporcionaba una especie de fuente a la cual recurrir. Los Bemba dicen: "sacudiremos el árbol hasta que suelte toda su fruta", eso significa: fastidiaremos al hombre importante hasta que reparta sus provisiones. Si un jefe tratara de secar la carne y guardarla para distribuirla más adelante, sus seguidores se sentarían por allí y la mirarían y hablarían de ella hasta que se viera obligado a darles algo, pero las provisiones que irregularmente llegan de otras aldeas les proporcionan nuevos recursos de continuo» (pág. 214). «Sin embargo, el pueblo sigue prefiriendo que su gobernante tenga un gran granero. Supongo que le da una especie de seguridad, una certeza de que no carecerán de alimentos en lo fundamental y el conocimiento de que trabajan para un hombre poderoso y afortunado... Además de esto, una persona hambrienta tiene el derecho teórico de acudir a su jefe para que la ayude. Muy pocas veces he oído un pedido de este tipo, pero sin embargo, en cierto sentido el huerto *umulasa* (tributo-trabajo) y el granero *umulasa* se considera que pertenece al pueblo. Un hombre puede robar del huerto tributario de un jefe pero no del de sus esposas, y a menudo he oído a los viejos nativos hablar con orgullo de "nuestro" granero, agregando "fuimos nosotros quienes lo llenamos hasta el tope". De esta manera, el subdito obtiene de su trabajo una sensación de apoyo sobrenatural, una aproximación personal a su jefe, una retribución de alimentos por su trabajo, y provisiones en épocas de hambre, así como la dirección de los asuntos económicos. A su vez, el jefe obtiene un aprovisionamiento extra de alimentos a distribuir, los medios de mantener a su consejo tribal, el trabajo necesario para las empresas tribales tales como la construcción de caminos, y por último, aunque no lo menos importante, prestigio» (pág. 261; cfr. págs. 138, 169, 178-180, 194, 215, 221, 244f, 275, 361-362).

B.5.5. *Los Pilagá.* La generosidad no es un mecanismo de arranque, pero sí un mecanismo de sostenimiento de las jerarquías. Según las tablas de Henry (1951, páginas 194, 197, 214) es el jefe quien da la mayor cantidad de mercaderías (y a más gentes). A este respecto dice Henry: «Podrá... observarse que en ningún caso su contribución (es decir, la del jefe) o la de su familia a cualquier otra es igualada o superada por cualquier otra familia. En realidad, el número *28* (el jefe) contribuye él solo con un promedio del 35 por 100 de los ingresos, es decir, de los alimentos recibidos de cada familia. Vemos por lo tanto que el rol del jefe y de su familia en la sociedad pilagá es mantener a los demás. El jefe y su familia se convierten así en el *factor unificador de la aldea.* Es esto lo que da sentido al uso de la palabra padre para designar al jefe y de la palabra hijo para cada uno de los miembros de la aldea... La posición del jefe también conlleva cargas además del "prestigio" que le es propio. Todas las personas son sus hijos *(kokotepi)* y por ellos es responsable. De ahí que la palabra *salyaranik* para designar al jefe, significa alguien importante» (págs. 214-215).

APENDÍCE C

NOTAS SOBRE LA RECIPROCIDAD Y LA FORTUNA

C.0.0. *Reciprocidad y fortuna.* Las siguientes notas se relacionan esencialmente con las sociedades ya consideradas en otros contextos, las citas ilustran en especial la asociación entre fortunas diferentes y generosidad (reciprocidad generalizada). Resulta significativo el hecho de que la comida sea el rubro que se comparte más a menudo. Los ejemplos que señalan un compartimiento en favor de los necesitados entre partes socialmente distantes —aquellos que por lo general intervendrían en el intercambio equilibrado— no hacen *más* que subrayar lo afirmado en esta sección.

C.1.0. *Cazadores y recolectores.*

C.l.l. *Los Andaman.* «Ya hemos afirmado antes que todos los alimentos son de propiedad privada y corresponden al hombre o a la mujer que los ha obtenido. Sin embargo, se espera que todo el que tiene alimentos los comparta con quienes *no los* tienen... el resultado de esta costumbre es que prácticamente toda la comida obtenida es distribuida de una manera pareja por todo el campamento...» (Radcliffe-Brown, 1948, pág. *43).*

C.1.2. *Los Bosquimanos.* «También el alimento, ya sea vegetal o animal, y el agua son de propiedad privada y corresponden a la persona que los ha obtenido. Sin embargo, se espera que toda persona que tiene alimentos los de a aquellos que no los tienen... El resultado es que prácticamente todos los alimentos obtenidos se distribuyen por partes iguales en todo el campamento» (Schapera, 1930, página 148). Comparemos estas dos últimas acotaciones. Constituye una suerte muy poco frecuente en la antropología y que lo llena a uno de humilde asombro entrever la presencia de una importante ley natural. En realidad, las partes elididas de estas citas indican ciertas diferencias en cuanto a la manera de distribución. Un hombre casado de cierta edad perteneciente a los Andaman sólo compartirá los alimentos una vez que haya reservado lo suficiente para su familia; un hombre más joven entregará los cerdos a los mayores para su distribución (véase, también, Radclíffe-Brown, 1948, págs. 37-38, 41; Man, s/f, págs. 129, 143 nota 6). Cualquiera que haya obtenido caza o veldkos entre los Bosquimanos, la comparte según dice Schapera.

Un Andaman perezoso o desamparado recibirá alimentos a pesar de la probabilidad o certeza de que no los retribuirá (Radcliffe-Brown, 1948, páf. 50; Man, s/f, 25). Un cazador perezoso lo pasa bástate mal entre los bosquimanos; un disminuido físico es abandonado por todos excepto por sus parientes más cercanos (Thomas, 1959, págs. 157, 246; véase también Marshall, 1951, acerca del compartimiento entre los Bosquimanos).

C.1.3. *Los esquimales.* Con frecuencia se le pide al cazador de focas de Alaska que entregue carne, en especial en los duros meses de invierno, pedidos que no suelen ser rechazados (Spencer, 1959, págs. 59, 148-149). «En tiempos de escasez de alimentos el cazador afortunado y su familia podían llegar a tener hambre, aunque en su generosidad había dado todo lo que tenía a mano» (pág. 164). Son notables las obligaciones que el afortunado tiene dentro del campamento hacia los que no son parientes suyos: «La generosidad era una virtud primaria y ningún hombre podía arriesgarse a tener una reputación miserable. Es así que cualquier miembro de la comunidad, ya fuera de la costa o del interior, podía pedir ayuda a un hombre de fortuna y nunca se le negaba. Esto podría significar que el hombre de fortuna se vería obligado a mantener a todo un grupo en épocas de estrecheces. También en este caso la ayuda abarcaba incluso a los no parientes» (pág. 153; presumiblemente estos no parientes podían en otros momentos intervenir en intercambios equilibrados como por ejemplo en el

«juego de las ofertas», véase A. 1.7.). Las personas haraganas se aprovechaban de la liberalidad de un cazador, y no retribuyen necesariamente aunque tengan sus propias reservas (páginas 164-165; véase también, págs. 345-351, 156-157, para distribuciones en las cuales los pobres salen ganando materialmente).

En general, entre los esquimales se considera que la caza mayor es de «propiedad común» aunque no lo son los animales pequeños; sin embargo, el cazador podría invitar en cualquier caso a la gente de su campamento a una comida (Rinkr 1875, pág. 28f; Birket-Smith, 1959, página 146; véase también Boas, 1884-85, págs. 562, 574, 582; Weyer, 1932, págs. 184-186).

Las observaciones de Spencer acerca de la relación de los esquimales de Alaska ante la gran crisis de los años 30, resulta interesante en el contexto de la conducta económica durante épocas de escasez general. Al parecer el sentido comunitario de conciencia de grupo se ha desarrollado más que en una época de prosperidad. Los que se ocupaban de la caza estaban obligados por la costumbre a compartir sus capturas —focas, morsas, caribúes, u otros animales— con los miembros menos afortunados de la comunidad. Pero aunque el factor de compartimiento operaba entre los no parientes, las circunstancias económicas de la época ampliaron el sistema familiar aborigen a modo- de una institución cooperativa. Las familias trabajan juntas y proyectaban sus esfuerzos conjuntos en beneficio de la comunidad entera. El regreso a las pautas sociales aborígenes en una época de estrechez económica parece haber dado al sistema familiar una fuerza que todavía posee. Sin embargo, como puede observarse, los acuerdos cooperativos entre no parientes dentro de la comunidad tienden a rompenser con la adición de nuevos bienes» (Spencer, 1959, págs. 361-362).

C.1.4. *Los aborígenes australianos.* Las comunidades locales de Walbiri o de las tribus amigas podían recurrir a sus vecinos los Walbiri en caso de necesidad. Siempre eran bienvenidos, aún cuando las provisiones del huésped fueran limitadas, y había un cierto grado de equilibrio en la relación económica. Los pedidos de las comunidades hambrientas «A menudo tomaban la forma de apelaciones a vínculos reales de parentesco y, formuladas en estos términos, eran muy difícil negarse. Los que clamaban por ayuda, tarde o temprano hacían regalos de armas, cintas para el cabello, tinturas y otras cosas por el estilo para expresar su gratitud, y otro aspecto muy importante, para liberarse de los sentimientos de vergüenza o de embarazo» (Meggitt, 1962, pág. *52).* En las estaciones de escasez, todos los Arunta compartían

las provisiones, quedando sin efecto las consideraciones usuales referidas al estatus de generación, sexo y parentesco (Spencery Gillen, 1927, págs. 38-39, 490).

C.1.5. *Los Negritos Luzón.* Se comparten grandes cantidades de comida y siempre que se hace un buen hallazgo se invita a los vecinos a compartirlo hasta que se termina (Vanoverbergh, 1925, pág. 409).

C.1.6. *Los Naskapi.* Lo mismo (por. ejemplo Leacock, 1954, pág« 33).

C.1.7. *Los pigmeos del Congo.* Un cazador no puede negarse muy fácilmente —en presencia de la opinión pública— a compartir su caza en el campamento (Putman, 1953, página 333). Por lo menos los animales mayores son compartidos por lo general por extensos grupos familiares; no sucedía así con los vegetales que no se distribuían a menos que alguna familia careciera de ellos y otras acudiesen en su ayuda» (Schvesta, 1933, págs. 68, 125, 244).

C.1.8. *Los Shoshoni occidentales.* Esencialmente, el comportamiento de la caza mayor era el mismo, y también se compartían los productos menores dentro del campamento en favor de los necesitados (Steward, 1938, págs. 60, 74, 231; cfr. también págs. 27-28 acerca de la ayuda a familias cuyas cosechas de piñones no eran suficientes).

C.1.9. *Los Tungus norteños (cazadores montados).* Los botines de caza, según la costumbre de *nimadif,* ingresaban al clan —«en otras palabras, el fruto de la cacería no pertenece al cazador sino al clan» (Shirokogoroff, 1929, página 195)—. Había una gran disposición a ayudar a los compañeros de clan que se hallaban necesitados (pág. 200). Se asignaban renos a los pobres después de plagas que diezmaban el ganado, por este motivo no podían encontrarse familias que tuviesen más de sesenta renos (pág. 296).

C. 1.10. *Indios Chipewayan y Coper del norte.* Samuel Hearne, observa un estallido de «amistad desinteresada» entre los miembros de su tripulación cuando se preparan para atacar a algunos esquimales: «Nunca la reciprocidad de intereses fue apreciada de una manera más general entre un grupo de personas que en la presente ocasión dentro de mi tripulación, ya que nadie tenía necesidad de algo que otro pudiera proporcionarle; y si alguna vez el espíritu de amistad desinteresada llegó a los corazones de los indios del norte, en esta ocasión se demostró en el significado de la

palabra. La propiedad de cualquier clase que pudiese resultar de utilidad general dejó de ser privada, y todo el que tuviera algo que cumpliera esa condición parecía orgulloso de tener la oportunidad de darlo o de prestarlo a los que no lo tenían o lo necesitaban con mayor urgencia» (Hearne, 1958, pág. 98).

C.2.0. *Indios de las llanuras.* En muchas tribus norteñas la cantidad de caballos aptos para la caza del búfalo no era suficiente ya que existía una posesión desigual de los mismos. Sin embargo, los que no los tenían no carecían de alimentos ya que la carne circulaba entre los desposeídos de distintas maneras. Por ejemplo:

C.2.1. *Los Assiniboin.* Observa Deing, que en un gran campamento los hombres,que carecían de caballos, así como los viejos o los que no podían montar, solían seguir la cacería, apoderándose de la carne que quisieran, pero dejando para el cazador las partes más seleccionadas, así tenían la carne que necesitaban (Dening, 1928-29, pág. 456; confróntese pág. 532). Cuando escaseaba la comida, la gente solía espiar las viviendas que estaban mejor provistas y se caía por allí a las horas de las comidas ya que «ningún indio come ante los huéspedes sin ofrecerles una parte, aún cuando sea la última porción que le quede» (pág. 509; confróntese pág. 515). Sucedía a veces que los viejos adulaban tanto al jinete cuando volvía de su cacería, que al llegar a su vivienda («con frecuencia») había dado todo lo que traía (págs. 547-548).

C.2.2. *Los Pies Negros.* Los que tenían pocos caballos podían pedirlos prestados a los afortunados —sumándose así al número de sus seguidores— y en particular aquéllos cuyos ganados habían resultado diezmados por la desgracia recibían la ayuda de los más afortunados (Ewers, 1955, páginas 140-141). Una persona que pedía un caballo para ir de caza podía retribuir al propietario con la mejor carne que trajera, pero esto dependía evidentemente de las provisiones con que contara el dueño del caballo (págs. 161-162). Si no era posible pedir prestado, el hombre tenía que depender del rico para abastecerse de carne y por lo general debía conformarse con las partes peores (págs. 162-163; véase también págs. 240-241). Se cita el caso de un guerrero mutilado que a partir del momento de su desgracia recibió de su pandilla vivienda, caballos y comida (pág. 213). Se esperaba que aquéllos que capturaban caballos en sus correrías los compartieren con los menos afortunados, pero a menudo se suscitaban discusiones al respecto (pág. 188;

comparar con los Ojibway de la llanura y su generosidad antes de cada correría, C.2.5.). Obsérvese como las diferencias en cuanto a riqueza generalizan el intercambio: en el comercio intratribal, los hombres ricos pagaban las cosas más caras que los demás, por ejemplo, el hombre medio daba dos caballos por una camisa y unos pantalones, mientras que el hombre rico pagaba de tres a nueve caballos por lo mismo (pág. 218). Además, un hombre daba caballos a los necesitados con frecuencia «para ensalzar su nombre» y los pobres podían obtener ventajas del rico entregándole pequeños regalos o simplemente hablando bien de él, de modo que los oyera en la esperanza de ser retribuidos con un caballo (pág. 255). Ewers resume de este modo la relación económica entre ricos y pobres: «Se creía que la generosidad era una responsabilidad de los ricos. Se esperaba de ellos que prestaran caballos a los pobres para ir de caza y para cambiar el campamento de lugar, que les proporcionaran alimentos y que de vez en cuando les regalaran caballos. En el trueque intratribal se suponía que debían pagar más que los indios cuya situación no era tan buena. Si el hombre rico tenía ambiciones políticas era particularmente importante que fuera liberal en sus dádivas para ganarse un buen número de seguidores que apoyaran su candidatura» (pág. 242).

La reacción ante una escasez general era un aumento del compartimiento. Los períodos invernales de escasez eran comunes: «En esas ocasiones los ricos, que habían guardado gran número de provisiones para el invierno durante la estación anterior, debían compartir sus alimentos con los pobres» (Ewers, 1955, pág. 167). La estructura jerárquica de la pandilla también estaba destinada a una ayuda organizada: los cazadores debían entregar las piezas capturadas al jefe de la pandilla quien las cortaba y distribuía por partes iguales a cada familia. Cuando la caza se hacía más abundante, ésta «forma primitiva de racionamiento de alimentos» cesaba y el jefe dejaba su rol distributivo central (páginas 167-168).

C.2.3. *Los Cree de la llanura.* Se manifestaba la misma inclinación de aquéllos que se encontraban en una situación ventajosa a compartir la carne con quienes no poseían caballos, a regalar caballos en ciertas ocasiones —por lo cual la única retribución que recibían de los pobres era la lealtad (Mandelbaum, 1940, pág. 195)— y a otras generosidades frecuentes en las llanuras en relación con las diferencias de fortuna (págs. 204, 221, 222, 270-271; véase tam-

bien Wallace y Hoebel, 1952, pág. 75 *et passim* sobre los Comanches; Caues sobre los Mandan (indios de aldea), 1897, página 337).

C.2.4. *Los Kattsa.* Escribe Hunter, que si una de las partes que han llegado a un acuerdo de intercambio no cumpliera con sus obligaciones por causa de enfermedad o de mala suerte en la cacería, no se lo apremiaba, ni cesaban las relaciones amistosas con sus acreedores. Pero uno que faltara a sus obligaciones por haraganería era considerado un mal indio y sus amigos lo abandonaban —sin embargo, esos casos eran raros (Hunter, 1823, pág. 295)—. Además, «... nadie que ocupara un lugar respetable pasaría necesidades o sufrimientos de ningún tipo, mientras estuviera en poder de los otros miembros de su comunidad evitarlo. En este aspecto son de una generosidad extravagante; siempre suplen las necesidades de sus amigos a costa de su propia superabundancia» (pág. 296).

La reciprocidad generalizada se intensificaba aparentemente en épocas de escasez. «En cualquier momento en que predomine la escasez, se prestan unos a otros, o más bien comparten unos con otros sus respectivas reservas hasta que las agotan. Me refiero a aquellos que son previsores y que tienen buen carácter. Cuando el caso no es éste, las necesidades de los individuos se consideran con relativa indiferencia; aunque la parte que les corresponde a sus familias en las existencias, tiene un origen común en la exigencia pública» (pág. 258).

C.2.5. *Los Ojibway de la llanura.* Tanner y su familia ojibway desamparados llegan a un campamento de los Ojibway y los Ottawa; los jefes del campamento se reúnen para considerar su pedido y un hombre después de otro se ofrecen como voluntarios para salir de caza para la gente de Tanner; FaBrWi del grupo de Tanner es mezquina* con ellos, pero su marido le pega por eso (Tanner, 1956, páginas 30-34). En circunstancias similares, un Ojibway que les dio alojamiento insistió en recibir algunos adornos de plata y otros objetos de valor como retribución por haber dado a la familia de Tanner algo de carne durante el invierno. Esta insistencia en el intercambio sorprendió a Tanner, quien la consideró despreciable ya que su gente estaba hambrienta —«Nunca me había encontrado con un caso así entre los indios. Por lo general están dispuestos a dividir sus provisiones con el que acude a ellos por necesidad» (página 47; véanse también págs. 49, 60, 72-73, 75, 118, 119)—.

Durante un período de epidemia y de escasez general de

alimentos en un campamento Ojibway, Tanner y otro cazador lograron matar un oso. «De la carne de este animal», escribió, «no pudimos comer ni un bocado, sino que lo llevamos a casa y lo distribuimos entre todas las familias en igual proporción» (pág. 95). En otra ocasión similar, un indio que había matado dos alces trató de convencer a Tanner de que los compartieran secretamente escondiéndole la carne al resto del campamento. Tanner que era mejor indio que el otro, se negó, salió a cazar, mató cuatro osos y los distribuyó entre los hambrientos (pág. 163).

En la conducta económica especial propia de la guerra: si un hombre de la partida guerrera carecía de mocasines o de municiones, tomaba una muestra de esos objetos y caminaba por el campamento hasta encontrar a una persona bien provista; por lo general esta última entregaba el objeto deseado sin necesidad de que nadie hablase; a veces también el líder del grupo iba de hombre en hombre apoderándose de lo que necesitaba una persona (pág. 129).

C.3.0. *Miscelánea.*

C.3.1. *Los Nuer.* Véanse las citas que figuran en el texto de esta sección: «Los parientes deben ayudarse unos a otros, y si uno tiene en exceso una cosa debe compartirla con sus vecinos. En consecuencia ningún Nuer cuenta con excedente» (Evans-Pritchard, 1940, pág. 183). La reciprocidad generalizada característica entre los que tienen y los que no tienen se manifiesta en especial entre los parientes cercanos y los vecinos, en los poblados-campamentos de la estación seca y durante las estaciones en que las provisiones suelen ser escasas (págs. 21, 25, 84-85, 90-92; 1951. página 132; Howell, 1954, págs. 16, 185-186).

C.3.2. *Los Kuikuru. (Xtngúes superiores).* El contraste entre el manejo de la cosecha más importante, la de mandioca, y la disposición del maíz, constituye un ejemplo instructivo de la relación del compartimiento con las reservas de que se dispone. Las familias Kuikuru se autoabastecen por lo general; comparten poco entre ellos, en especial en lo que se refiere a la mandioca que se produce con facilidad y en gran cantidad. Pero durante la estadía de Carneiro, sólo cinco hombres de la aldea plantaron maíz y su cosecha fue distribuida a la comunidad (Carneiro, 1957, pág. 162).

C.3.3. *Los Chukchee.* A pesar de que su reputación antropológica parece afirmar lo contrario, la generosidad de los Chukchee es notoria «hacia cualquiera que esté necesitado» (Bogoras, 1904-09, pág. 47). Entre estos se incluyen

los extraños, tales como las pobres familias Lamut, que fueron mantenidas por sus vecinos ricos, los Chukchee, sin tener que pagar nada, y también los hambrientos pueblos rusos en favor de quienes los Chukchee mataron su ganado sin obtener retribución (pág. 47). Durante el sacrificio de animales que se celebraba anualmente en otoño, cerca de una tercera parte de los ciervos son entregados a los invitados de quienes los matan, especialmente si son pobres no se espera retribución; sin embargo, los campamentos vecinos podían intercambiar los animales sacrificados en esa época (pág. 375). En caso de que el ganado sufriera serios contratiempos, los campamentos vecinos —esto no es necesario decirlo— podían prestar ayuda (pág. 628). El tabaco es muy apreciado por los Chukchee, pero no se lo acapara cuando escasea; «... la última pipa se divide o se fuma por turnos» (págs. 549, 615f, 624, 636-638).

C.3.4. *California-Oregon.* El «hombre rico de los Tolowa-Ttutni era, como ya hemos observado, una fuente de ayuda para su pueblo (Drucker, 1937). Los más pobres dependían de la bondad de los más ricos. «Dentro del grupo de la aldea los previsores compartían su comida con los imprudentes» (Dubois, 1936, pág. 51). Acerca de Yurok, escribe Kroever que a veces se vendían los alimentos, «pero que ningún hombre de bien caía en esa práctica» (1925, página 40), lo cual implica que en este caso el intercambio sería generalizado más que equilibrado (Venta). De una manera similar Kroever observa que entre los Yurok, las pequeñas dádivas eran retribuidas por lo general, ya que «los regalos eran evidentemente el lujo de los hombres ricos» (página 42; cfr. pág. 44 acerca de la distribución liberal del pescado por parte de los pescadores afortunados). La carne, el pescado y otros productos similares obtenidos en gran cantidad por las familias Patwin eran entregados al jefe para que este los distribuyera entre las familias más necesitadas; además, una familia podía exigir comida a los vecinos afortunados (McKern, 1922, pág. 245).

C.3.5. *Oceanía.* El complejo hombre importante melanesio, donde quiera que se presente, destaca la prevalencia de la reciprocidad generalizada en el intercambio entre personas de fortunas diferentes.

La descripción hecha por los misioneros Duff, de la generosidad tahitiana, en especial de la *riqueza obliga,* es tal vez demasiado buena para ser verdad, y de todas maneras demasiado buena para ser adecuada desde el punto de vista analítico: «todos son amistosos y generosos, incluso ante una falta; pocas veces rehusan algo a alguien que los impor-

tune con sus pedidos. Sus regalos son liberales hasta la profusión. La pobreza nunca hace despreciable a un hombre, en cambio ser ambicioso y opulento es la mayor vergüenza y lo más reprochable. Si un hombre dejara entrever síntomas de una avaricia incorregible y se negara a repartir lo que tiene en épocas de necesidad, sus vecinos se apresurarían a destruir toda su propiedad y a colocarlo en pie de igualdad con los más pobres dejándole apenas una choza donde refugiarse. Prefieren dar las ropas con que se cubren antes de que los llamen superiores o mezquinos» (1799, pág. 334).

La exposición de Firth sobre el comportamiento de los Maoríes en favor de los necesitados es más mesurada: «En épocas de escasez de provisiones... las personas por lo general no se guardaban el producto de su labor, sino que lo compartían con los demás habitantes de la aldea» (Firth, 1959, pág. 162). Esto puede aplicarse tanto a las selvas de Nueva Zelanda como a las sabanas del Sudán: «el hambre o la verdadera necesidad en el seno de una familia no era posible mientras los otros habitantes de la aldea tuvieran abundante provisión de comida» (pág. 290).

En relación con las respuestas a la escasez general, resulta interesante la aparición en los atolones polinesios escasos en alimentos, de tierras de reserva administradas segun los intereses grupales, cuyos productos eran periódicamente compartidos por las comunidades (por ejemplo, Beagle-Hole, E. y P., 1938; Hogbin, 1934; McGregor, 1937). El nuevo estudio de Tikopia realizado por Firth y Spillius, proporciona, sin embargo, el informe tal vez más comprensivo de la reacción de una sociedad primitiva ante una escasez de alimentos intensa y prolongada. La reacción fue muy lejos-aunque el comercio en comestibles no prosperaba, lo hacían por cierto el robo y la restricción del compartimiento de comida a la esfera hogareña. Estas respuestas que significan un aumento de la reciprocidad negativa y una disminución del sector de intercambio generalizado, eran progresivas al parecer, aumentando a medida que la crisis se hacía más profunda. Es imposible aquí hacer justicia a los análisis de Firth y de Spillius, pero por lo menos resultará útil extraer algunas de las observaciones del resumen hecho por Firth sobre la conducta de intercambio durante la hambruna: «puede decirse en general... que mientras la moral se degeneraba bajo la presión de la hambruna, se mantenían las buenas maneras. Hasta en los momentos de mayor escasez se mantenían las modalidades habituales para servir la comida... Pero mientras en cuestiones de hospitalidad siguieron manteniéndose todas las *formalidades* de la etiqueta durante todo el período de hambruna, su *esencia* cambió radicalmente. En realidad ya no se compartían los alimentos

con los visitantes. Además, una vez cocinados los alimentos se los... escondía, a veces incluso se los guardaba en una caja... Ante tales hechos, resultaron afectados los vínculos de parentesco, aunque no del mismo modo que las reglas más generales de hospitalidad. Los parientes que llegaban de visita eran tratados como huéspedes comunes; no se compartía con ellos la comida... En muchos casos, si quedaba comida en una casa, un miembro de la familia permanecía allí para vigilarla. A esta altura señala Spillius, que los habitantes no temían tanto los robos realizados por los extraños como las incursiones de los parientes que en circunstancias normales hubieran sido bienvenidos permitiéndoseles llevar *lo* que les placiera. En la definición de los intereses de parentesco que se produjo bajo la tensión de la hambruna, hubo cierta atomización de los mayores grupos de parentesco en lo que a consumo se refiere, y una integración más estrecha del grupo individual. (En circunstancias normales, este grupo incluía a la familia elemental, aunque a veces también a otros parientes.) Incluso en el momento culminante de la hambruna, al parecer se mantuvo dentro de la familia elemental un pleno compartimiento de los alimentos. La atomización tendía a ser más fuerte donde la escasez era más desesperante, y debemos recordar que las provisiones variaban considerablemente en los diferentes grupos, dependiendo esto del tamaño del mismo y de la cantidad de tierra que poseía. Pero hubo un aspecto en el que la fortaleza de los vínculos de parentesco se puso de manifiesto, fue en la costumbre común de colectivizar las provisiones, en especial en los lugares donde los alimentos, aunque escasos, no faltaban en grado extremo. Las familias estrechamente relacionadas "unieron sus hornos" *(tau umu)* aportando cada uno su propia provisión de alimentos y compartiendo luego el trabajo del horno y el momento de la comida... los Tikopianos evitaron en la medida de lo posible su responsabilidad de parentesco no bien definida durante la hambruna, pero sin embargo, no mostraron disposición alguna a rechazar la responsabilidad que había sido definida específicamente por el compromiso. Lo que hizo la hambruna fue revelar la solidaridad de la familia elemental. Pero también puso de manifiesto la fortaleza de otros vínculos de parentesco asumidos personalmente...» (Firth, 1959, págs. 83-84).

C.3.6. *Los Bemba.* En este pueblo es importante la incidencia de la reciprocidad generalizada unida a las diferencias en cuanto a provisión de alimentos, incluso durante las estaciones de hambre general. Es así que, «si las cosechas de un hombre son destruidas por alguna calamidad inesperada, o si lo que ha plantado no es suficiente para cubrir sus

necesidades, los parientes que viven en su propia aldea pueden colaborar con él, dándole canastos de grano u ofreciéndole que comparta sus comidas. Pero si la comunidad toda ha sufrido la misma aflicción, por ejemplo, una plaga de langosta o la incursión de un elefante, el jefe de familia se trasladará junto con todos los miembros de ella a vivir con otro pariente en una zona donde el alimento sea menos escaso... Este tipo de hospitalidad es común en la estación del hambre, cuando las familias recorren toda la región "en busca de potaje"... o "escapando del hambre"... En esos momentos las obligaciones legales del parentesco dan como resultado un tipo peculiar de distribución de alimentos, tanto dentro de la aldea como de los alrededores, que no se da en esas comunidades modernas en las cuales se practica una economía doméstica más individual» (Richards, 1939 páginas 108-109). «La condición económica en la que (una mujer Bemba) vive, hace necesario el compartimiento recíproco de los alimentos más que su acumulación, y amplía la responsabilidad individual más allá de su propia familia. Es evidente, entonces, que a una mujer Bemba no le vale la pena acumular mucho más grano que los demás. Si lo hiciera, sólo tendría que distribuirlo, y durante la última plaga de langosta, los habitantes cuyos huertos escaparon a la destrucción, se quejaban de no estar en mejor situación porque "nuestra gente viene a vivir con nosotros o nos pide canastos de mijo"» (págs. 201-202).

C.3.7. *Los Pilaga.* La tabla núm. 1 de Henry (1951, página 194), indica que todas las personas no productivas de la aldea estudiada —recordemos que se trataba de un período de provisiones muy escasas— recibían alimentos de un número mayor de personas que aquellas a las que habían cumplimentado con anterioridad. El equilibrio «negativo» de estos casos —los viejos y los ciegos, las mujeres ancianas, etc.— varía de 3 a 15, y las ocho personas registradas como improductivas, suman más de la mitad que aquéllas que muestran el mencionado equilibrio negativo. Esto es contrario al comportamiento habitual de los Pilaga: «Pronto se pondrá de manifiesto por lo que los tablas indican que los Pilaga *en conjunto* dan a un número mayor de gente que aquél del cual han recibido algo, pero también que en el caso de los Pilaga improductivos, la situación se invierte» (págs. 195-197). El equilibrio negativo de la gente improductiva "se muestra tanto el número de transacciones como en el número de personas a las que se da, menos el número de personas de las que se recibe (pág. 196). En la Tabla III, que representa las razones aproximadas de cantidad de alimentos recibidos por cantidad de alimentos dados,

figuran diez personas improductivas, y en el caso de ocho de ellas, los ingresos superan a los egresos; hay seis personas muy productivas o de productividad excepcional, y en el caso de cuatro de ellas, los egresos superan a los ingresos, una tiene ingresos mayores que los egresos y otra iguala ingresos y egresos (pág. 201). Interpongo que éstos números indican que los que tenían alimentos los compartían generalmente con aquellos que no los tenían.

6. EL VALOR DE INTERCAMBIO Y LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO PRIMITIVO

La economía antropológica puede reclamar respetablemente una teoría propia del valor formulada según los descubrimientos empíricos hechos en su propio campo de economía primitiva y campesina. En muchas sociedades se han descubierto «esferas de intercambio» que determinan para las diferentes categorías de productos posiciones diferentes dentro de una jeraquía moral de la *virtud*. Esto es cualquier cosa menos una teoría del valor de intercambio. Los diversos valores asignados a las cosas dependen específicamente de las barreras que se oponen a su intercambio y de la inconvertibilidad de los productos pertenecientes a esferas diferentes; y en cuanto a las transacciones («traspasos») dentro de cualquier esfera, no se han especificado aún determinantes de los precios (cfr. Firth, 1965; Bohannan y Dalton, 1962; Salisbury, 1962). Por lo tanto, la nuestra es una teoría del valor en el no intercambio o del no intercambio del valor, lo cual puede resultar tan adecuado para una economía no basada en sólidos principios comerciales, como paradójico desde el punto de vista del mercado. Sin embargo, resulta evidente que la economía antropológica deberá completar su teoría del valor con una teoría del valor de intercambio, o si no, abandonar el campo en este aspecto a las fuerzas comerciales de costumbre: oferta, demanda y precios equilibrados.

Este ensayo constituye una exploración en vistas a defender el terreno como territorio antropológico. Pero se mantendrá en todo sentido en la «economía de la Edad de Piedra» y más bien en su primera fase que en la última. Sus armas intelectuales son las hachas más burdas, capaces sólo de asestar golpes inoportunos al objetivo, y pasibles de desmoronarse frente a nuevos materiales empíricos[1].

[1] No trato de formular aquí una teoría del valor en general. Mi principal preocupación es el valor de intercambio. Por el «valor de intercambio» de una mercadería (A), entiendo la cantidad de otras mercaderías (B, C, etc.) que se reciben en pago por ella, como dice una famosa copla «una cosa vale tanto como dan por ella». En cuanto a las economías históricas en cuestión, queda aún por ver si este «valor de intercambio» se aproxima al «valor» ricardiano-marxista, es decir, el trabajo social promedio encerrado en el producto. Si no fuera por la ambigüedad que introducen las esferas del intercambio al

En realidad, las circunstancias son difíciles. Es verdad que a veces resultan desconcertantes desde el punto de vista ortodoxo de la oferta y la demanda y generalmente siguen siéndolo aunque, a falta de un mercado que fije los precios, uno llegue a un significado de «oferta» y «demanda» más relevante que las definiciones técnicas habituales (es decir, las cantidades de que se dispondría y lo que se cobraría por encima de una serie de precios). Sin embargo, las mismas circunstancias son tan perturbadoras para las convicciones antropológicas como aquellas que surgen de la preponderancia de la «reciprocidad» en las economías primitivas, cualquiera sea su significado. En realidad, las circunstancias son perturbadoras precisamente porque pocas *veces* nos tomamos la molestia de decir qué significan como equivalencia de intercambio.

Además, pocas veces se encuentra una «reciprocidad» que abarque datos materiales precisos. El hecho característico del intercambio primitivo es la indeterminación de los precios. En distintas transacciones, mercaderías similares se intercambian por otras en proporciones diferentes —esto sucede especialmente en el conjunto de transacciones ordinarias, en la entrega de dones y en la ayuda mutua que se realizan diariamente, y en la economía interna de los grupos de parentesco y en las comunidades. Virtualmente, las mercaderías pueden ser consideradas equivalentes por las personas que intervienen en el trato, y la variación en cuanto a precios ocurre dentro del mismo período, lugar y conjunto de condiciones económicas. En otras palabras, las estipulaciones habituales de imperfección mercantil no son responsables en apariencia.

Tampoco es posible atribuir la variabilidad de la reciprocidad a esa suprema imperfección, a ese regateo, ya que a falta de una interconexión entre diferentes transacciones la competencia se reduce a su mínima expresión, es decir, a una confrontación interminable entre comprador y vendedor. Aunque desde el punto de vista teórico serviría para explicar esa indeterminación, el regateo es una estrategia demasiado marginal en el mundo primitivo como para llevar sobre sí el peso de una explicación general. Para la mayoría de los pueblos primitivos resulta completamente desconocido y, para el resto, es más que nada una relación episódica con los extraños.

asignar a las mercaderías una categoría relativa diferente, el término «valor relativo» podría ser más aceptable desde todo punto de vista que «valor de intercambio»; donde el contexto lo permita reemplazaré el primero de estos términos. «Precio» es una expresión que reservo para el valor de intercambio expresado en términos monetarios.

tiva. Por ejemplo, la demanda tal como se da en un mercado de alimentos de una ciudad sitiada con sus características de elasticidad y de posible sustitución de productos; la susceptibilidad de la oferta en una feria de pescado durante las últimas horas de la tarde; eso para no mencionar la cotización como «capital empresario» de la leche de madre (Goodfellcjw, 1939); y la disculpa reiterativa de no aprovechar una buena oportunidad invocando la preferencia local por los valores sociales antes que por los materiales. Es como si los pueblos primitivos se las ingeniaran de alguna manera para erigir una economía sistemática bajo esas condicones teóricamente marginales en las que, según el modelo formal, el sistema fracasa.)

En realidad, las economías primitivas parecen un desafío a la sistematización. Resulta prácticamente imposible deducir cuáles son los precios estándar más comunes de cualquier corpus de transacciones registradas por los etnógrafos (cfr. Driverg, 1962, pág. 94; Harding, 1967; Pospisil, 1963; Price, 1962, pig. 25; Sahlins, 1962). El etnógrafo puede llegar a la conclusión de que estos pueblos no atribuyen un valor fijo a sus mercaderías. Y en el caso de que llegue a confeccionarse una tabla de equivalencias —valiéndose de medios no muy confiables— los intercambios reales, a menudo, difieren radicalmente de las pautas establecidas, mostrando, sin embargo, cierta tendencia a aproximarse a ellas en los tratos correspondientes a la periferia social, tal como sucede entre miembros de comunidades o tribus diferentes, mientras que en un amplio sector interno donde las consideraciones de distancias de parentesco, jerarquías y opulencia relativa, entran realmente en juego, suben y bajan de una manera desordenada. Es importante tener en cuenta esta última precisión: el equilibrio material de la reciprocidad depende del sector. Nuestro análisis del valor de intercambio comienza, pues, donde terminó el último capítulo sobre «la sociología del intercambio primitivo».

En el capítulo 5 se expuso largamente la organización social de los- términos materiales. Recapitularemos brevemente: considerando desde una perspectiva, el plan tribal se presenta como una serie de esferas concéntricas, comenzando en los círculos internos estrechamente unidos de aldehuelas y caseríos, extendiéndose desde allí a las zonas más amplias y difusas de la solidaridad regional y tribal

para perderse en la oscuridad exterior de la escena intertribal. Esto constituye, a la vez, un bosquejo social y moral del universo tribal, ya que especifica normas de conducta para cada esfera, adecuadas al grado de interés común. El intercambio es también una conducta moral y de acuerdo con esto está regulado. De esto se desprende que la reciprocidad es generalizada en los sectores más internos: la retribución de un don sólo está prescrito de manera difusa, quedando el momento y el valor de la retribución librados a las necesidades futuras del dador original y a las posibilidades del receptor; es así que el flujo de bienes materiales puede resultar desequilibrado o incluso unilateral durante un período bastante prolongado. Pero alejándonos de estas esferas internas y de las retribuciones inciertas, descubrimos un sector de relaciones sociales tan sutiles que sólo pueden mantenerse por un intercambio que sea a la vez más inmediato y equilibrado. En bien de un comercio sostenido y bajo la protección social de recursos tales como «las sociedades comerciales» esta zona puede extenderse incluso hasta las relaciones Ínter tribales. Más allá de la economía interna de reciprocidad variable hay una esfera, más o menos expandida, marcada por cierta correlación entre las tasas habituales y las tasas reales de equivalencia. Esta es el área más promisoria para la investigación de equivalencias de intercambio.

Del mismo modo que el origen del dinero ha sido tradicionalmente rastreado en los mercados externos y, en gran parte, por las mismas razones, la búsqueda de una teoría primitiva del valor recurre a las esferas exteriores de la transacción. Allí no sólo están prohibidas las transacciones equilibradas, sino que los circuitos de intercambio de la economía interna tienden a desintegrarse y a combinarse a medida que la inmoralidad de la «conversión» se vuelve irrelevante por la distancia social. Los productos que se mantenían separados dentro de la comunidad se transforman aquí en equivalentes. Se debe prestar especial atención a las transacciones que se realizan entre amigos o parientes comerciales, ya que estas relaciones estipulan una equidad económica y unas equivalencias corrientes. De acuerdo con esto, la investigación siguiente se concentrará en las sociedades comerciales basándose en la consideración práctica de unos pocos casos empíricos seleccionados de zonas del Pacífico famosas por su comercio indígena.

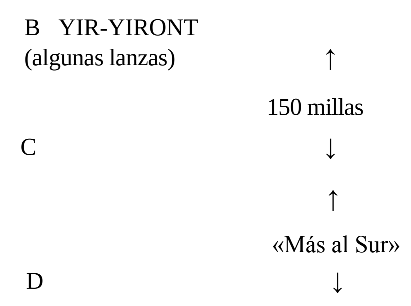
TRES SISTEMAS DE COMERCIO

Examinaremos tres redes zonales de intercambio que constituyen además tres formas estructurales y ecológicas

diferentes: el estrecho de Vitiaz y los sistemas del golfo Huon de Nueva Guinea, y la cadena de comercio intertribal del norte de Queensland, Australia. En cada uno de estos casos puede detectarse mediante las tasas de intercambio el juego específico de la oferta *y* la demanda. Sin embargo, la existencia de esta influencia de la oferta y la demanda torna aún menos comprehensible el comercio que si ésta estuviera absolutamente ausente. Ya que el tipo de mercado competitivo que sólo en la teoría económica proporciona tal poder a la oferta y la demanda sobre el intercambio está completamente ausente del comercio en cuestión. En la figura 6.1 aparecen los rasgos esenciales de la red de Queensland (este gráfico fue construido de acuerdo con la breve descripción proporcionada por Sharp, 1952). En cuanto a estructura se trata de una simple cadena comercial, cada una de las pandillas que la integran aparece representada allí en una línea que recorre aproximadamente

A. Grupos comerciales

A (fuentes de lanzas irritantes)



E (Cantera de donde vienen las hachas de piedra)

B. Equivalencias de intercambio en distintos puntos

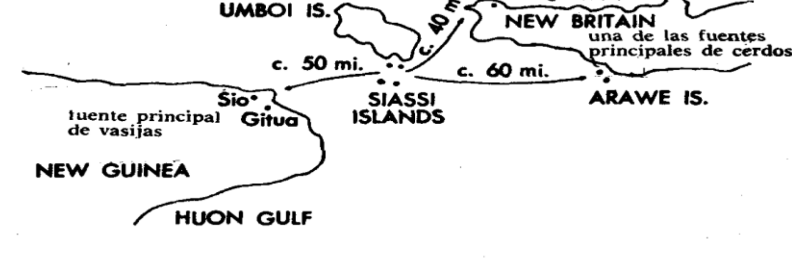
en B	YIR-YIRONT,12 lanzas	= 1 hacha
C	1 lanza	= 1 hacha
D	1 lanza	= «varias hachas» (tal vez)

Figura 6.1. Cadena comercial de Queensland (según Sharp, 1952)

400 millas al sur de la costa del cabo York. Cada grupo se limita a establecer contactos con sus vecinos inmediatos y, por tanto, sólo indirectamente se relaciona con las pandillas más alejadas en la línea. El comercio se lleva a cabo a modo de intercambio de dádivas entre las personas de edad que se desempeñan como hermanos de clase. Basándose en la observación de los Yir-Yoront, Sharp pudo proporcionar pocos detalles sobre el intercambio de hachas y lanzas que recorre la cadena en toda su extensión, pero la información es suficiente para documentar el efecto producido por la oferta y la demanda sobre los términos de la transacción. Esto se debe al sencillo principio de que si en una red zonal, la tasa de intercambio de una mercadería (A) en función de otra (B) aumenta proporcionalmente a la distancia de la fuente de A, es razonable suponer que el valor relativo de A aumenta en forma proporcional a los costos y escaseces «reales», es decir, al declinar la provisión, y tal vez también al aumentar la demanda. Las diferencias en cuanto a las razones de intercambio de hachas por lanzas que se producen a lo largo de la cadena de Queensland reflejarían, pues, el doble juego de este principio. En Yir-Yiront, cerca de la fuente de las lanzas situada al norte, deben darse doce lanzas por un solo hacha; unas 150 millas al sur, mucho más cerca de la fuente de suministro de hachas, la tasa desciende a una proporción de una por una; en el extremo sur, los términos (en apariencia) se convierten en una lanza por «varias» hachas. He aquí entonces un punto a favor para la oferta y la demanda y, al parecer, también para la teoría económica ortodoxa.

El sistema comercial del estrecho de Vitiaz llega al mismo efecto, pero por medios organizacionales diferentes (Figura 6.2). Articulada desde el centro por los viajes de los habitantes de las islas Siassi, la red de Vitiaz no es sino uno de los múltiples círculos similares establecidos en Melanesia bajo la égida de mediadores similares a los Fenicios. En sus propias áreas, los Langalanga, de Malaita, los habitantes de las islas Tami, los Arawe de New Britain, los Manus de las islas Admiralty, y los Bilibili de Nueva Guinea llevan a cabo un comercio similar. Esta adaptación mercantil merece un breve comentario.

Los grupos que efectúan el comercio se encuentran situados de una manera marginal, aunque también central, a menudo, habitan precariamente en viviendas lacustres ubicadas en medio de alguna laguna y no disponen, en absoluto, de tierra arable que puedan llamar suya o de ningún otro recurso que no sea lo que el mar les proporciona, careciendo incluso de madera para hacer sus canoas o de fibras para tejer sus redes de pesca. Sus medios técnicos de producción



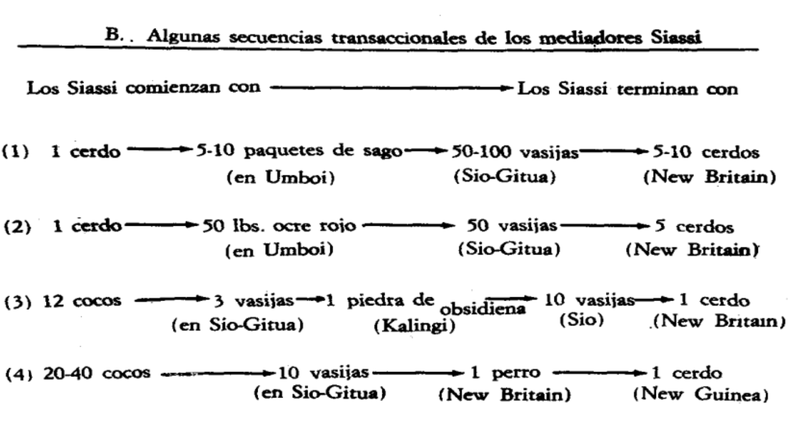


Figura 6.2. Ganancias por su trabajo como mediadores de los comerciantes Siassi (según Harding, 1967)

303

e intercambio son importados y con mucha más razón son los productos principales con que comercian. Sin embargo, los comerciantes son típicamente las personas más ricas de su zona. Los Siassi ocupan aproximadamente el 0,003 por 100 de la tierra del subdistrito de Umboi (que incluye la gran isla de ese nombre), pero representan cerca de una cuarta parte de la población (Harding, 1967, pág. 119)[2]. Esta prosperidad es el dividendo de su negocio reunido gracias a las aldeas e islas circundantes mejor dotadas por la naturaleza, pero tentadas de comerciar con los Siassi por motivos que van desde la utilidad material hasta los intereses matrimoniales. Los Siassi intercambiaban regularmente pescado por bulbos con las aldeas adyacentes a la isla Umboi; eran los únicos abastecedores de vasijas para muchos pueblos de la región de Vitiaz, mercadería que transportaban desde los escasos lugares donde se fabrica en el norte de Nueva Guinea. De la misma manera controlaban la distribución de obsidiana desde su lugar de origen en New Britain. Pero hay algo que es igualmente importante, los Siassi constituían para sus socios comerciales, una fuente rara o exclusiva de dotes matrimoniales y de bienes prestigiosos —tales como colmillos de jabalí, dientes de perro y recipientes de madera—. Ningún hombre de las zonas de Nueva Guinea, New Britain o Umboi podía conseguir esposa sin haber comerciado antes, directa o indirectamente, con los Siassi. La consecuencia de la iniciativa de los Siassi es, pues, un sistema comercial con forma ecológica específica: un círculo de comunidades vinculadas por los viajes de un grupo centrilocalizado, naturalmente empobrecido, pero que, en compensación, disfruta de una afluencia de bienes proveniente de la circunferencia de los más ricos.

Esta pauta ecológica depende, y es el precipitado, de ciertos tratos en el plano del intercambio. Aunque los dominios de los diferentes pueblos de comerciantes suelen superponerse, un grupo del tipo de los Siassi monopoliza casi el tráfico dentro de su propia esfera. Allí la «competencia» es muy imperfecta: las numerosas aldeas dispersas de los alrededores no interactúan directamente unas con otras. (Los Manus llegaron a evitar que otros pueblos de su órbita poseyeran o manejaran canoas aptas para el mar [cfr. Mead, 1961, pág. 210]). Capitalizándose con la falta de comunicación entre las comunidades distantes y con la vista puesta siempre en aumentar los porcentajes del intercambio, durante mucho tiempo los Siassi se complacieron en propagar fan-

[2] «Los Manus..., la tribu más desventajosamente ubicada de todas las que habitan esa parte del archipiélago, son, sin embargo, los más ricos y los que tienen el nivel de vida más alto» (Mead, 1937, página 212).

tásticas leyendas sobre los orígenes de las mercancías de que eran portadores:

> ... las vasijas para cocinar provienen de tres localidades de tierra firme (Nueva Guinea) muy apartadas. En el archipiélago no se fabrican vasijas (es decir, en Umboi, islas vecinas y .el oeste de New Britain), y las gentes de estos lugares que reciben vasijas por via de los Siassi (y anteriormente de los Tami) no se daban cuenta en un principio ni siquiera de que las vasijas de arcilla eran fabricadas por el hombre. Se las consideraba más bien como productos exóticos del mar. No se sabe con certeza dónde se originó esta creencia de esos pueblos que no producen vasijas, sin embargo, los Siassi elaboraron dichas creencias y ayudaron a mantenerlas en la versión que todos aprendieron. Su historia decía que las vasijas eran las conchas de unos moluscos que viven en las profundidades del mar. Según ellos, los Sios (de Nueva Guinea) se especializan en la búsqueda de esos moluscos y, después de comer su carne, venden las «conchas» vacías a los Siassi. El engaño, aunque contribuía a aumentar el valor del producto, se justificaba por el papel vital que las vasijas desempeñan en el comercio marítimo (Harding, 1967, págs. 139-140).

Según tengo entendido (por una breve visita), en estos relatos los Siassi exageraban más directamente el esfuerzo de producción que la escasez de las vasijas, siguiendo el principio local que dice, más o menos, así: «Un buen trabajo merece un buen pago.» La astucia mercantil más aguda queda así imbricada en la más inocente teoría laboral del valor. Lo único que concuerda es que la asociación habitual de la red de Vitiaz, una especie de amistad comercial *(pren,* N-D) está alejada por varios grados del parentesco comercial del sistema de Queesland en lo que a sociabilidad se refiere. Es verdad que los intercambios entre los Siassi y sus socios se basaban en precios fijados, pero, seguros en su posición de mediadores y sabiéndose indispensables para sus «amigos» hacia quienes no se sentían muy inclinados a ser considerados, dentro del contexto de estos precios los Siassi recargaban todo lo que el tráfico fuera capaz de soportar. No se trata sólo de que los valores de intercambio variaran de un lugar a otro según la oferta y la demanda —a juzgar por la diferencia en cuanto a términos según la distancia hasta el origen (Harding, 1967, pág. 42, *passim)*—, sino también de que la marcada práctica monopolista puede haber aportado ganancias discriminatorias. Tal como lo demuestran las secuencias transaccionales (Fig. 6.2), los Siassi, viajando de un lugar a otro, podían cambiar, en principio, una docena de cocos por un cerdo, o ese mismo cerdo por otros cinco. Un ejemplo extraordinario de los tejemanejes

primitivos y otra victoria aparente para la interpretación mercantilista del comercio indígena[3].

El sistema del golfo Huon no parece aportar la misma confianza en la sabiduría económica heredada, ya que, en este lugar, los productos de la manufactura local especializada circulan á precios uniformes por toda la red (Hogbin, 1951). Sin embargo, un simple análisis demostrará que, una vez más, funciona la oferta y la demanda.

La red costera semicircular del golfo une otra vez a comunidades étnicamente heterogéneas (Fig. 6.3). Sin embargo, el comercio se lleva a cabo por medio de viajes recíprocos: el pueblo de una determinada aldea visita y, a su vez, es visitado por socios provenientes de otros lugares, a lo largo de toda la costa, aunque, por lo general, pertenecientes a las vecindades más próximas. Los socios comerciales son parientes. Sus familias están vinculadas por anteriores matrimonios, y su comercio es, por tanto, un intercambio social de dádivas equilibrado según proporciones tradicionales. Algunas de estas proporciones aparecen en la tabla 6.1.

La especialización local, en cuanto a artesanía y a producción de alimentos dentro del sistema, la atribuye Hogbin a las variaciones naturales en lo que a distribución de recursos se refiere. Una aldea o un pequeño grupo de aldeas adyacentes tiene su especialidad característica. Puesto que el alcance de sus viajes es limitado, las comunidades que se encuentran ubicadas en el centro actúan como mediadoras en la transmisión de productos especializados procedentes

[3] La demanda local está indicada en el sistema comercial de los Manus por un procedimiento desusado. En las trasacciones de los Manus con los Balowan, donde el sagú escasea, un paquete de este producto ofrecido por los Manus les representará diez huevos de gallinácea por parte de los Balowan; pero el equivalente de un paquete de sagú ofrecido por los Manus a los Balowan, en conchas sólo, representa tres huevos. (Es evidente que si los Manus pudieran intercambiar estos distintos productos en cualquier sitio, harían un gran negocio.) De una manera similar, en el comercio cotidiano de los Manus con los Usiai, la demanda la indican los ratios desiguales que detallamos a continuación: un pescado de los Manus equivale a diez o a cuarenta nueces de betel de los Usiai; mientras que un cuenco de madera de tilo de los Manus equivale a cuatro taros o a ochenta nueces de betel de los Usiai. Mead comenta: la necesidad de mascar betel compite con esa misma necesidad, para obligar a los habitantes del mar (los Manus) a proveer artículos de madera de tilo a los habitantes del interior (Mead, 1930, pág. 130). Esto significa que cuando los Usiai quieren artículos de tilo ofrecen nueces de betel, ya que los Manus pueden cambiar más fácilmente el betel por productos de madera de tilo que por pescado; si los Usiai quisieran pescado, traerían taro. Sobre la ventaja laboral de los Manus en su comercio y las ventajas apreciadas por las variaciones de la oferta y la demanda en diferentes partes de la red de los Manus, véase Schwartz, 1963, páginas 75, 78.

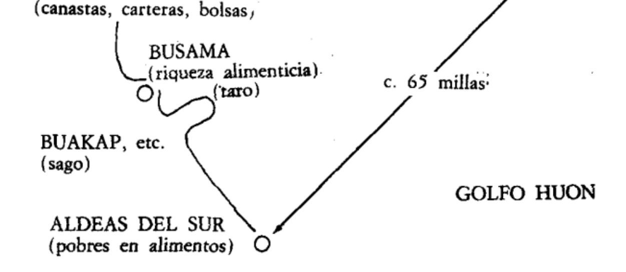


Figura 6.3. Red comercial del golfo Huon (tomada de Hogbin, 1951)

de los puntos más extremos del golfo. Los Busama, por ejemplo, pueblo que se tomó como base para estudiar el comercio, envían hacia el sur esteras, cuencos y otros productos manufacturados en la costa norte, y hacia el norte las vasijas que se hacen en las aldeas del sur.

Como otras redes comerciales de Nueva Guinea, el sistema de los Huon no era enteramente cerrado. Cada aldea de la costa tenía tratos con los pueblos vecinos del interior. Además, los habitantes de las islas Tami, viajeros de larga distancia, conectaban a los Huon del Norte con la esfera de influencia Siassi; en épocas anteriores, los Tami habían transportado al golfo obsidiana originada en New Britain. (Los alfareros de las aldeas del sur exportaban de una manera similar su producción más hacia el sur, aunque poco es lo que sabemos sobre este comercio.) Se suscita en este momento una pregunta: «¿Por qué aislar al golfo Huon como un «sistema» distinto? Existe para ello una doble justificación. En primer lugar, en el plano material, las distintas aldeas forman, en apariencia, una comunidad orgánica, reteniendo dentro de su propia esfera la inmensa mayoría de las mercaderías producidas en la zona. En segundo lugar,

1 vasija grande	=	c. 150 libras de taro o 60 libras de sago
24-30 vasijas grandes	=	1 canoa pequeña
1 vasija pequeña	=	c. 50 libras de taro o 20 libras de sago
1 estera	=	1 vasija pequeña
3 esteras	=	1 vasija grande (o dos chelines)
4 bolsas	=	1 vasija pequeña (o un chelín por dos)
1 canasta	=	2 cuencos grandes (o una libra)
1 cuenco (tamaño habitual)	=	10 a 12 chelines (más por los cuencos mayores).

II.. *Aldeas de la costa norte*

Por		*Las aldeas de la costa norte dan*
1 vasija grande	=	cuatro bolsas tejidas o tres esteras (o seis-ocho chelines)
1 vasija pequeña	=	1 estera (o dos chelines)
4 bolsas	=	1 estera (o un chelín por dos)
1 canasta	=	10 esteras (o una libra)
1 cuenco tallado	—	alimentos, cantidad desconocida

III Labu

Por		*Los Labu dan*
2 vasijas grandes	=	1 canasta tejida (o seis-ocho chelines)
1 vasija pequeña	=	4 bolsas (o dos chelines)
1 bolsa tejida	=	3 bolsas (o dos chelines)
1 cuenco tallado	=	10-12 chelines

IV. Aldeas alfareras

Por		*Las aldeas alfareras dan*
150 libras de taro o 60 libras de sag	EZ	1 vasija grande
50 libras de taro o 20 libras de sag	=	1 vasija pequeña
4 bolsas tejidas	=	1 vasija grande
1 estera	=	1 vasija pequeña
3 esteras	=	1 vasija grande
4 bolsas	=	1 vasija pequeña
1 canasta	=	2 vasijas grandes
1 cuenco tallado	=	8 chelines
1 canoa pequeña	=	24-30 vasijas

Excepto en el intercambio de cuencos, el dinero se empleaba muy raramente en el comercio de la época en que se realizó este estudio.

ya a un nivel organizacional, el comercio de parentesco de una forma determinada y, por lo visto, también la serie uniforme de equivalencias, parece circunscribirse al golfo [4].

Para aquellos que se sienten inclinados a menospreciar la significación práctica (o «económica») del comercio primitivo, la red del golfo Huon constituye un saludable antídoto. Ciertas aldeas no hubieran podido existir tal como están constituidas si no fuera por el comercio. En las zonas meridionales del golfo, el cultivo se encuentra con dificultades naturales y el sago y el taro deben conseguirse en los distritos de Buacap y de Busama (véanse figura 6.3 y tabla 6.1). «Sin el comercio, en realidad, los pueblos del sur (los alfareros) no podrían sobrevivir mucho tiempo en ese medio» (Hogbin, 19,51, pág. 94). Algo similar sucede con los habitantes de las islas Tami del noreste cuyo suelo es inadecuado: «Gran parte de (sus) alimentos deben ser importados» (pág. 82). En realidad, los alimentos exportados de zonas fértiles, tales como Busama, componen una parte importante de la producción local: el taro «en una proporción mayor de cinco toneladas mensuales» se envía desde esta comunidad principalmente a cuatro aldeas del sur, mientras que los propios Busama consumen 28 toneladas por mes (subsistencia humana directa). Si tenemos en cuenta la amplitud de las dietas estándar que prevalecen entre los Busama (pág. 69), el taro que se exporta podría alimentar a otra comunidad de 84 personas. (La proporción promedio de habitantes por aldea a lo largo del golfo es de 200 a 300 personas; Busama, con más de 600 habitantes, es un caso excepcional.) De una manera global, pues, el golfo Huon presenta un esquema ecológico inverso al del estrecho de Vitiaz: las comunidades periféricas son aquí naturalmente pobres, siendo ricas las del centro, y como factor de equilibrio se produce un flujo estratégico de bienes materiales de los últimos a los primeros.

Permitiéndonos ciertas conjeturas, podemos afirmar que las dimensiones de este flujo pueden interpretarse de acuerdo con las ratios de intercambio de productos centrales y periféricos. El taro de Busama, por ejemplo, se cambia por las vasijas fabricadas en el sur en una proporción de 50 libras de taro por una vasija pequeña o de 150 libras por una grande. Basándome en un modesto conocimiento personal de la zona, considero que esta proporción favorece mucho a las vasijas en función del tiempo de trabajo necesario. Hogbin parece sostener la misma opinión (pág. 85). En relación con

[4] Sin embargo, no puedo verificar estas afirmaciones; en el caso de que resulten invalidadas, algunas de las sugerencias contenidas en los siguientes parágrafos requerirán modificación.

esto, Douglas Oliver observó, respecto de los Bougaínville del sur, donde una vasija de «tamaño mediano» se cotiza en la misma proporción de 51 libras de taro pagadero en conchas, que el taro «representa una cantidad bastante mayor de trabajo» (1949, pág. 94). Consideradas en términos de esfuerzo, las ecuaciones del comercio de vasijas de los Busama realizadas entre las aldeas, aparecen como desequilibradas. Según las proporciones que prevalecen, las comunidades más pobres se apropian para su propia existencia del trabajo intensificado de los más ricos.

Sin embargo, esta explotación está velada por una ecuación poco sincera de los valores laborales. Aunque en apariencia no engaña a nadie, el fraude da al intercambio una apariencia de equidad. Los alfareros exageran el valor (laboral) de su producto, mientras que los Busama se quejan solamente de su valor de uso:

> Aunque la etiqueta evita las discusiones, me interesaba observar mientras acompañaba a algunos Busama en un viaje comercial hacia el Sur, la forma en que los Buso (alfareros) exageraban continuamente el trabajo que demandaba la fabricación de las vasijas. «Trabajamos todo el día desde el amanecer hasta que el sol se pone», repetía una y otra vez un hombre. «La extracción de la arcilla es peor que el trabajo en una mina de oro. ¡Cómo me duele la espalda! Además, siempre existe la probabilidad de que al final la vasija se quiebre:» Los miembros de nuestro grupo (Busama) murmuraron un acuerdo cortés, pero a continuación sacaron la conversación acerca de la calidad inferior de las vasijas en la actualidad. Se limitaron a nombrar generalidades sin acusar a nadie en particular, pero existía un intento aparente de tomarse la revancha (Hogbin, 1951, pág. 85).

Como ya hemos observado, las equivalencias de intercambio son bastante uniformes en todo el golfo. En cualquiera de las aldeas, por ejemplo, donde se acostumbra intercambiar esteras, «bolsas» y/o vasijas, una estera equivale a cuatro bolsas y a una vasija pequeña. Estas equivalencias se mantienen sin variar por la distancia respecto del sitio de producción: una vasija pequeña equivale a una estera tanto en las aldeas del sur, especializadas en alfarería, como en la costa norte, donde se hacen esteras. Hogbin afirma que esto implica directamente que los mediadores ubicados en la zona central no obtienen ganancias en el tráfico de mercaderías periféricas. Los Busama no obtienen ningún «provecho» al transferir las vasijas del sur hacia el norte o las esteras del norte hacía el sur (Hogbin, 1951, pág. 83).

Por tanto, el sencillo principio propuesto para detectar las influencias de oferta y demanda en los sistemas de Vitiaz y de Queensland, donde los valores de intercambio variaban

en una proporción directa por la distancia del lugar de producción, no es aplicable al golfo Huon. Esto significa entonces que la configuración del «mercado» Huon es diferente. Desde el punto de vista técnico es menos imperfecta. Por lo menos potencialmente, una comunidad determinada cuenta con más de un proveedor de una mercadería, de modo que aquellos que se sientan tentados de obtener ganancias especiales corren el riesgo de ser dejados de lado. De aquí la racionalización que hacen los Busama de su renuncia a cobrar portazgo como mediadores: «Cada comunidad necesita los productos de las restantes y los nativos admiten abiertamente su disposición a sacrificar la ganancia económica para poder permanecer dentro del circuito de intercambio» (pág. 83). Todo esto elimina la posibilidad de que la oferta y la demanda influyan sobre las equivalencias de intercambio. La posibilidad se traslada más bien a los niveles más altos de la red en su conjunto. Se trata de si el valor relativo de una mercadería en función de otra refleja de manera global la oferta y demanda respectivas a lo largo del golfo. Una notable excepción a las equivalencias habituales que significaría una violación de los principios más elementales del buen comercio y del sentido común, sugiere que ése es exactamente el caso. Los Busama pagan de 10 a 12 chelines por los cuencos fabricados en las islas Tami y los intercambian en las aldeas del sur por vasijas que sólo valen ocho chelines[5]. Los Busama explican esto diciendo que los alfareros del sur: «viven en un país de hambre. Además, nosotros necesitamos vasijas para nuestro propio uso y para intercambiarlas por esteras y por otras cosas» (Hogbin, 1951, pág. 92). Ahora bien, esta explicación en función de las vasijas contiene una implicación interesante respecto del taro que los Busama producen. Los Busama sufren serias penurias en su comercio hacia el sur a causa de la demanda limitada de taro que existe en el golfo, en especial en las aldeas del norte, donde se produce una gran variedad de mercaderías artesanales. El «mercado» de taro se restringe, en efecto, a los alfareros del sur. (En la tabla de intercambio de Hogbin [tabla 6.1] el taro sólo figura en el comercio del sur; las referencias al mismo están ausentes en la descripción del comercio norteño.) Pero, mientras que el taro es poco intercambiable, las vasijas que sólo se hacen en el sur tienen demanda en todas partes. Más que un artículo de consumo, estas vasijas se convierten para los

[5] El dinero ha reemplazado, en particular, a los colmillos de jabalí que tradicionalmente se intercambiaban por los cuencos de los Tami, correspondiendo esto a un reemplazo de los mencionados colmillos por el dinero europeo en las dotes matrimoniales del área de Finschhafen.

Busama en un artículo importante del comercio sin el cual su acceso al norte se vería vedado y, por tanto, están dispuestos a pagar precios elevados por los costos de trabajo. Es así que las clásicas fuerzas comerciales juegan un papel en este sentido: el valor relativo del taro de los Busama representa, en función de las vasijas del sur, las demandas respectivas de estas mercaderías en la totalidad del golfo Huon [6].

Esto puede enunciarse de una manera más abstracta. Supongamos tres aldeas, la *A,* la *B y* la C de las cuales cada una produce un producto especial, *x, y y z,* vinculadas en una cadena comercial tal que *A* intercambia con *B y B,* a su vez, con C. Consideremos entonces el intercambio de *x* frente a *y* entre las aldeas *A y B:*

Aldeas...................................	*A*	*B*	*C*
Productos	*x*	*y*	*z*

Suponiendo que ninguno de estos productos sea superabundante, la cantidad de *y* ofrecida por *B* para obtener *x* dependerá, en parte, de la demanda de *y* comparada con la de *x* en la aldea *C.* Si en la aldea *C* la demanda de *x* es mucho mayor que la de *y,* entonces *B,* con miras a una eventual adquisición de *z,* estará dispuesta a pagar un precio mayor por *y* para obtener *x* de *A.* A la inversa, si en *C,* la demanda de *y* supera en mucho a la de *x,* entonces *B* preferirá retener *y* en el intercambio con la aldea *A.* De esta manera, la proporción de intercambio de productos locales entre dos aldeas cualesquiera resumiría la demanda en todas las aldeas del sistema.

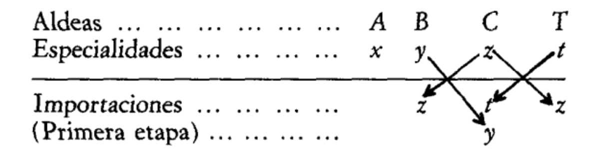
[6] Belshaw informa sobre un sistema comercial existente al sur de Massim que, al parecer, es similar en cuanto a las condiciones del valor de intercambio al del golfo Huon (1955, págs. 28-29, 81-82). Este autor observa, sin embargo, que las equivalencias de ciertos productos —nueces de areca, vasijas, ramas de tabaco— varían localmente según la demanda. No puedo comprender totalmente su argumentación, expresada en equivalentes de los peniques, pero lo que parece demostrar, cuando se la considera junto con la tabla de ratios de intercambio publicada (págs. 82-83), es que los valores de estas mercaderías, en función de las demás, reflejan la oferta y la demanda respectivas en el sur de Massim globalmente, y no que sus valores de intercambio varíen localmente de un lugar a otro (excepto, tal vez, en las modernas transacciones con chelines). Una mercadería particular exigiría más o menos de otra, dependiendo de la oferta y la demanda globales, pero cualquiera que sea la ratio en un lugar, será la misma en otro. Las tablas publicadas parecen señalar equivalencias de intercambio habituales bastante uniformes. Por ejemplo, una vasija, un «puñado» o un «fardo» de nueces de areca en distintas localidades (Tubetube, Bwasilake, Milne Bay), mientras que dos ramas de tabaco se intercambian por un «puñado» de areca en Sudest, y una vasija por dos ramas de tabaco en Sumarai (págs. 81-82).

Abriré ahora un largo paréntesis. Aunque se justificaría interrumpir el análisis en este punto habiendo entendido que los valores de intercambio en el golfo Huon responden a las fuerzas habituales del mercado, me siento tentado, sin embargo, de ir más lejos con este tema hasta un dominio que es más especulativo y más real, en el cual se descubre no sólo una cierta confirmación de la tesis, sino una penetración en la ecología, en los límites estructurales y en la historia de dicho sistema. En el ejemplo clave que puso fin al análisis anterior, los Busama se conformaban con absorber una pérdida neta sobre los cuencos de los Tami esperando de ese modo promover el flujo de vasijas desde el sur. Por no constituir más que un intercambio dentro de una secuencia interdependiente, la transacción se mostraba ininteligible por sí misma. El modelo de las tres aldeas facilitó la comprensión, pero, sin embargo, no pudo representar adecuadamente todas las compulsiones materializadas finalmente en la venta del cuenco. Esto se debe a que por detrás de esta transacción existe toda una serie de intercambios preliminares mediante la cual los cuencos de los Tami se transportaban de uno a otro lugar a lo largo del golfo efectuando en el proceso una amplia redistribución preliminar de especialidades locales. Es en la esperanza de precisar esta redistribución y las presiones materales que surgen de ella que me atrevo a aventurarme en una especulación de mayor envergadura.

Debemos recurrir ahora a un modelo de cuatro aldeas. Para facilitar el acceso a la realidad, podemos conservar las tres originales *(A,* B, *C)* identificando B como los Busama y *A* como los alfareros y agregando una cuarta aldea, T, para representar a los Tami con su producto especializado t (cuencos). Supongamos también, aunque no sea exactamente el caso, que los productos de exportación de cada una de estas comunidades tienen una amplia demanda por parte de todas las demás, y que, lo que se acerca más a la realidad, cada comunidad intercambia solamente con la aldea o aldeas más próximas. El objetivo del ejercicio consistirá en pasar cuencos Tami (t) desde un extremo a otro de la secuencia, determinando así la distribución total de productos especializados que resultaría.

En la esperanza de explicar mejor la notable venta de cuencos Tami efectuada por los Busama a los alfareros *(A),* los intercambios se efectuarán primero *a trois* entre las aldeas *B* (Busama), *C, y T* (Tami). Según las movidas iniciales, *T y C* intercambian sus productos, respectivos, *t y z, y* las aldeas *B y C* los suyos, *y y z.* Dejando de lado

primera ronda, los tipos de mercaderías asumirían la siguiente distribución-.



La segunda ronda, destinada a llevar una cantidad de *t* (cuencos), a la comunidad *B* (y de *y* a T) ya presenta ciertas dificultades, no insalvables, pero sí sintomáticas de las presiones que se acumulan dentro del sistema y de su destino. Bajo estas condiciones, sin embargo, hay poco en qué elegir. La aldea *C* improbablemente aceptará *z* proveniente de *B* a cambio de *t,* ya que *C* produce *z;* por tanto, *B* sólo puede volver a ofrecer *y a C* para adquirir t, en aquella parte, probablemente exógena de t que se encuentra en posesión de C. De un modo similar, T entrega más t a C para obtener *y.* Una vez hecho esto, la cadena de tres aldeas está completa: los productos de uno de los términos (excluida *A)* aparece en el otro.

Aldeas ... ... A B C T
Especialidades ... ... x y z t
Importaciones ... ... z t t z
(Total) ... ... t y y → y

Está completa, pero tal vez también determinada. En esta coyuntura, *B* (Busama) se encuentra en una situación embarazosa con respecto a la distribución global de especialidades y a las importaciones, quedando sus posibilidades de ampliación del comercio drásticamente reducidas. B (Busama) no tiene nada que sumar a la circulación que se produce entre las aldeas ubicadas a lo largo de la línea, C y T no lo tienen todavía, y poseen, tal vez, en cantidades proporcionales a su proximidad a *B.* De allí la importancia estratégica de la aldea *A,* es decir, de los alfareros, para los Busama. La participación continua de los Busama en la red de intercambio depende ahora de escapar de ella abriendo un comercio con *A,* lo que equivale a decir que la continui dad del sistema comercial en su totalidad depende de su expansión, y en esta proposición estratégica, las vasijas de *A* deben presentarse a *B* no sólo como un valor de uso, sino como el único bien que disfruta de posibilidades de intercambio con los productos de *C...* T. La transacción entre

B y A concentra y hace pesar sobre la alfarería de *A* todos los otros productos que ya están en el sistema. A esto se deben las equivalencias desfavorables de intercambio para los productos de *B* (Busama) y las pérdidas sufridas en los «costos» laborales.

¿Es posible llegar a la interpretación de una historia desconocida a partir de un modelo abstracto? Compuesto en sus comienzos por unas pocas comunidades, un sistema comercial del tipo del Huon pronto conocería una fuerte inclinación a expandirse diversificando la variedad de sus productos en circulación al extender su alcance en el espacio. En particular las comunidades periféricas que por su posición en el comercio se encuentran disminuidas durante las etapas iniciales, se ven obligadas a encontrar nuevos campos para los artículos que desean incluir en el comercio. La red se propaga en sus extremidades por una simple extensión de la reciprocidad, uniéndose en comunidades nuevas y, según se arguye con cierta razón, preferentemente exóticas, es decir, aquellas que pueden proporcionar productos exóticos.

(Esta hipótesis puede resultar atractiva por otros motivos a los estudiosos de la sociedad melanesia. Enfrentados con extensas cadenas comerciales del tipo de la *kula*, los antropólogos se han sentido inclinados a alabar la complejidad de la «integración zonal» y a preguntarse cómo puede haber surgido. El mérito de la dinámica delineada es que produce un acrecentamiento segmental simple del comercio —del cual son perfectamente capaces las comunidades melanesias— y también una complicación orgánica.)

Pero una expansión así organizada debe determinar eventualmente sus propios límites. La incorporación de comunidades externas sólo se logra a un elevado costo para las aldeas que se encuentran en las fronteras del sistema original. Al transmitir la demanda ya ocasionada por la redistribución interna de especialidades locales, estas aldeas establecen contactos externos en términos que les resultan muy desventajosos en cuanto a costos laborales. El proceso de expansión define de este modo un perímetro ecológico. Puede continuar de manera aceptable a través de regiones de alta productividad, pero una vez que ha alcanzado una zona ecológica marginal su avance se vuelve improbable. Las comunidades de la zona marginal sólo pueden sentirse satisfechas de ingresar al sistema en los términos favorables que se les ofrecen, pero ellas mismas no se encuentran en condiciones de costear una nueva expansión. No es que ellas, habiéndose convertido en avanzadas periféricas de la red, no puedan entablar comercio con las regiones que están fuera de ella, sino sólo que el sistema comercial, tal como está organizado a modo de un flujo ínterrelacionado de

productos gobernado por procedimientos y equivalencias uniformes, descubre aquí una frontera natural. Los productos que traspasan el límite deben hacerlo bajo otros tipos de intercambio y con equivalencias distintas; ingresan así en otro sistema [7].

La deducción vuelve así a unirse a la realidad. La estructura ecológica del sistema Huon corresponde exactamente a las estipulaciones teóricas formuladas: aldeas relativamente ricas en las posiciones centrales, aldeas relativamente pobres en los extremos y, según los términos comerciales, una corriente de mercaderías valiosas y estratégicas moviéndose desde el centro hacía las regiones marginales. Termina aquí el paréntesis.

Sintetizando lo que hemos visto hasta ahora, en los tres sistemas comerciales de Oceanía los valores de intercambio responden a la oferta y la demanda, por lo menos en la medida en que la oferta y la demanda pueden inferirse de la distribución real de los bienes en circulación. El comercio se desarrolla como de costumbre.

VARIACIONES DE LAS EQUIVALENCIAS CON EL CORRER DEL TIEMPO

La evidencia hasta aquí considerada, derivada principalmente de la observación espacial, puede también complementarse con observaciones hechas con el correr del tiempo en las zonas comerciales específicas de Melanesia. Las variaciones temporales del valor de intercambio siguen las mismas leyes rigurosas —con una excepción: las equivalencias tienden a permanecer estables a corto plazo, sin que las afecten ni siquiera los cambios importantes en la oferta y la demanda, aunque se ajustan a ellos a largo plazo.

Las fluctuaciones estacionales de los suministros, por ejemplo, generalmente no producen cambios en los términos del comercio. Salisbury dice que el intercambio entre las costas y el interior de los Tolai (New Britain) no podría manejarse de otra manera:

> El movimiento del *tabú* (conchas que se utilizan como dinero) entre el interior y la costa, y viceversa, es pequeño. Esto no parece concordar con la impresión que uno recibe en las diferentes estaciones de que los habitantes de la costa compran taro sin ganar *tabú,* o de que los habitantes del interior

[7] De esta manera, las mercaderías del golfo Huon pueden pasar fácilmente a través de los Tami al área Siassi —New Britain, aunque tal vez bajo términos comerciales distintos, ya que los habitantes de las islas Tami actúan como mediadores en una parte de esta zona, de una forma muy similar a la de los Siassi y obteniendo, tal vez, alguna ventaja neta.

compran todos el pescado que necesitan para las ceremonias y venden muy poco taro. Si los precios fueran fijados mediante proporciones habituales entre oferta y demanda, podrían variar de una manera amplia e impredecible. Es precisamente en un contexto de este tipo donde un comercio con equivalencias fijas resulta muy deseable, siendo los precios «tradicionales» los que proporcionan un equilibrio igual durante un término prolongado (Salisbury, 1966, pág. 117n).

Sin embargo, en un período bastante prolongado, las equivalencias «tradicionales» de los Tolai sí varían. Las equivalencias de intercambio para los alimentos en 1880 representaban sólo del 50 al 70 por 100 de las equivalencias de 1961. Aparte del incremento general en las reservas de conchas, la dinámica de este cambio no está todavía muy clara. Pero en otros lugares de Melanesia, donde se aumentó el suministro de mercaderías (e incluso de conchas con valor monetario) inyectadas por los europeos a los sistemas de comercio locales, se han realizado extensas revisiones del valor de intercambio. Una observación realizada respecto de los Kapauku ejemplifica las dos tendencias aquí discutidas, la inercia de las equivalencias habituales[8] en plazos cortos —aunque los Kapauku no son famosos por su justicia en el comercio— y los cambios que se producen en períodos prolongados:

> Sin embargo, en general, la fluctuación a causa de un desequilibrio temporario del nivel de oferta y demanda es bastante infrecuente... (aunque un aumento firme de los suministros puede provocar una firme declinación del precio real). La permanencia de este estado produce sobre los precios habituales un efecto que tiende a identificarse con los pagos reales. Así, durante 1945, cuando las hachas de hierro debían traerse desde la costa, el precio habitual era de 10 Km por un hacha.

[8] Al hablar de la inercia pasajera a la vista de un desequilibrio de la oferta y la demanda, es necesario tener presente que nos referimos a las equivalencias habituales, especialmente si la economía incluye un sector de regateo. Los negocios surgen de los distintos grados de desesperación y de ventaja, posiciones personales que no representan individualmente la oferta y la demanda adicional y que resultan en marcadas diferencias de una a otra transacción en cuanto a equivalencias de intercambio. En términos de Marshall, los negociantes pueden llegar a un equilibrio, pero *el* equilibrio sólo lo lograrán de una manera fortuita (1961, págs. 791-793). A menos y hasta que otras gentes intervengan en los negocios, tanto en lo que respecta a la demanda como a la oferta, ese trueque por parejas no constituye un «principio mercantil» ni influye sobre los precios de la manera en que lo supone el modelo competitivo. Ciertas sugerencias etnográficas acerca de que los precios en una u otra sociedad primitiva son todavía más sensibles a la oferta y a la demanda que en nuestros mercados, deben ser tomadas con pinzas, puesto que se basan en observaciones del sector de trueque. De cualquier manera, estas clases de fluctuaciones no entran en la presente exposición sobre la estabilidad pasajera.

> La llegada del hombre blanco y el consiguiente incremento de hachas, unido a su provisión directa, redujo el viejo precio a la mitad. El proceso aún continúa y el precio real en 1956 tendía a ser aún más bajo que el precio habitual de 5 Km por hacha (Pospisil, 1958, págs. 122-123; cf. Dubbeldam, 1964).

Ya en 1959 podía obtenerse un hacha por sólo dos unidades monetarias nativas (2 Km.) (Pospisil, 1963, p. 310). Con todo, el ejemplo Kapauku es extraordinario, puesto que la economía incluye un amplio sector de intercambio por el sistema de regateo, en el que los precios habituales pueden variar radicalmente entre una y otra transacción, así como desarrollar tendencias de largo alcance capaces de establecer comunicación con el sector de reciprocidad equilibrada (cf. Pospisil, 1963, pp. 310-311).

El caso es más simple en lo que se refiere a las altiplanicies australianas de Nueva Guinea, donde la mayor parte del comercio se efectúa a precios estandarizados y entre socios especiales. Aquí los valores monetarios han disminuido notablemente desde que los europeos pusieron en circulación grandes cantidades de conchas con valor monetario (Hitlow, 1947, p. 72; Meggitt, 1957-58, p. 189; Salisbury, 1962, pp. 116-117). El mismo proceso se ha observado fuera de Melanesia: las variaciones en cuanto a valor de intercambio de los caballos en el comercio intertribal de las llanuras norteamericanas se debe a cambios en las condiciones de abastecimiento. (Ewers, 1955, p. 217f).

No cabe duda de que ejemplos de tal sensibilidad á la oferta y la demanda podrían multiplicarse; sin embargo, la acumulación de ellos sólo tornaría las cosas más ininteligibles para *cualquier* teoría importante del valor de intercambio. Este embarazo teórico es muy importante y digno de tener en cuenta, y aunque yo no pueda resolverlo considero que este ensayo ha cumplido su cometido con sólo suscitarlo. En realidad, nada puede explicarse insistiendo en que el valor de intercambio en el comercio primitivo corresponde a la oferta y la demanda, ya que los mecanismos competitivos, según los cuales se piensa que la oferta y la demanda determinan los precios en el mercado, no existen en el comercio primitivo. Resulta mucho más misterioso que las proporciones de intercambio respondan a la oferta y a la demanda que si ésta no los afectara en absoluto.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DEL COMERCIO Y DEL MERCADO PRIMITIVO

La oferta y la demanda operan en el mercado autorregulador llevando los precios hacia el equilibrio en virtud de una competencia bilateral entre vendedores y compradores

y entre éstos y aquéllos. Esta doble competencia, a la vez simétrica e inversa, constituye *la* organización social de la teoría formal de mercado. Sin ella, la oferta y la demanda no podrían concretarse en un precio, es por eso que está siempre presente, aunque sólo sea de una manera implícita, en los libros de texto sobre microeconomía. En el caso perfecto desde el punto de vista teórico, todas las transacciones están interconectadas. Todas las partes en cuestión tienen acceso a cada una de las otras, así como a un conocimiento pleno del mercado, de modo tal que los compradores se encuentran en posición de competir entre ellos pagando más (cuando es necesario y posible) y los vendedores pidiendo menos. En el caso de una provisión excesiva en relación con el monto de la demanda a un precio determinado, los vendedores compiten dentro de este mercado reducido rebajando los precios; algunos vendedores se retiran porque no pueden soportar la reducción, aunque los compradores encuentren los términos atractivos, hasta que se llegue a un precio que ordene el mercado. En las circunstancias contrarias, los compradores elevan los precios hasta que la cantidad disponible alcance a cubrir las necesidades de la demanda. La «masa de consumidores» carece de una solidaridad *ínter se* para enfrentarse a la «multitud de proveedores», o viceversa. Es el caso exactamente opuesto al del comercio entre comunidades de distintas tribus, donde las relaciones internas de parentesco y de amistad se opondrían a la competencia exigida por el modelo comercial, en particular dentro del contexto de un enfrentamiento económico con forasteros. Tal vez se trate de *caveat emptor;* pero la sociabilidad tribal y la moralidad transmitida en el seno del hogar constituyen un campo poco propicio para la lucha económica, ya que ningún hombre puede tener al mismo tiempo honor y ganancias en su propio campamento. Las intersecciones alienadas de las curvas de la oferta y las de la demanda en los diagramas de los economistas presuponen una estructura determinada de competencia. Muy diferentes son los procedimientos del comercio primitivo. Nadie puede embarcarse o alistarse en la lucha contra su propia gente en busca de las mercaderías exóticas ofrecidas por los visitantes extranjeros. Una vez emprendido, y generalmente de antemano, el comercio es una relación exclusiva con una parte externa específica. El tráfico se canaliza en transacciones paralelas y aisladas entre dos personas en particular[9]. Donde el comercio se lleva a cabo

[9] O si no, el comercio de sus respectivas comunidades se lleva a cabo entre los jefes representativos que distribuyen las ganancias dentro de los grupos, por ejemplo, el comercio realizado por ciertos grupos

entre sociedades, se establece por adelantado y con exactitud quién intercambia con quién: son las relaciones sociales y no los precios los que conectan a los «compradores» con los «vendedores». Donde falta un contacto comercial un hombre puede estar imposibilitado de obtener lo que necesita a cualquier precio [10]. En ningún lado hay evidencias, al menos en lo que yo conozco, de ofertas competitivas entre los miembros de una partida comercial por los clientes de los otros socios; en ocasiones se observa una prohibición expresa[11]. De una manera similar, el regateo, en los lugares donde se practica, es una relación discreta entre los individuos y no una libertad discrecional. El enfoque documental más próximo al comercio de mercado abierto parece ser, por un lado, una especie de licitación, que implica competencia sólo de parte de la demanda, tal como lo testimonian ciertos datos referentes a los esquimales y a los australianos (Spencer, 1959, p. 206; Aiston, 1936-37, páginas 376-377) [12]; por otra parte, Pospisil presenta un úni-

de Pomo (Loeb, 1926, págs. 192-193), o en las Marquesas (Linton, 1939, pág. 147). Sobre las sociedades corporativas entre grupos, véase lo que dice a continuación.

[10] Oliver proporciona un ejemplo tomado de los Siuai acerca de la dificultad del comercio —incluso entre gentes pertenecientes al mismo grupo étnico— cuando no existe la sociedad: «No se trata simplemente de comprar un cerdo. Los dueños toman cariño a sus animales y a menudo son renuentes a venderlos. Un posible comprador no puede limitarse a decir que está interesado en la compra y luego sentarse en casa y esperar... En una ocasión se observó que un comprador esperanzado visitó a su posible vendedor durante nueve días seguidos antes de dejar lista la transacción: ¡todo por un (pequeño) cerdo que valía veinte palmos de mauai! No hay que extrañarse, entonces de que se haya llegado a acuerdos institucionalizados por medio de los cuales se simplifica la adquisición de un cerdo. Uno de esos recursos es la relación taovu (sociedad comercial) que ya hemos descrito» (Oliver, 1955, pág. 350).

[11] «... (entre los Sio del noreste de Nueva Guinea) se considera una ofensa grave robar o tratar de ganarse para sí al amigo comercial de otra persona. En otras épocas, un hombre podía incluso tratar de matar a un amigo comercial y también a su nuevo socio» (Harding, 1967, págs. 166-167). El siguiente ejemplo sugiere también la impotencia competitiva que existe en el comercio: «Un hombre Komba (tribu del interior) a quien se estimaba por su generosidad se quejaba de que algunos amigos (comerciales) de la tribu de los Sio lo trataban intencionalmente de manera poco cortés. Estaba muy ofendido: "quieren que yo los visite (es decir, que haga intercambio con ellos), pero yo soy un solo hombre. ¿Qué quieren que haga, que corte mis brazos y mis piernas y las distribuya?"» (pág. 168).

[12] Los precios acordados, así como los precios de subasta son indeterminados y es improbable que indiquen el *equilibrio.* Acerca de la subasta del *pitcheri,* un narcótico, en Australia, escribe Aiston: «el valor intrínseco no tiene nada que ver con las ventas; era muy probable que una gran bolsa de *pitcheri* fuera intercambiada por un solo boomerang, del mismo modo que podía cambiársela por media docena de ellos y tal vez por un escudo y *pirra;* esto dependía siempre

co ejemplo de un Kapauku que compite con otros vendedores rebajando el precio de un cerdo a un posible comprador, pero, y esto es lo interesante, el hombre trató de llegar a este acuerdo en secreto (1958, p. 123). La competencia doble e interrelacionada propia del modelo comercial, competencia por medio de la cual se supone que las fuerzas de la oferta y la demanda regulan el precio, no aparece en general en la conducta del intercambio primitivo, y sólo excepcionalmente aparece una modalidad aproximada.

Siempre existe la posibilidad de un precio de competencia *implícito* entre compradores y vendedores. Sólo puedo decir que yo no he sido capaz de encontrarlo en las descripciones con que contamos[13]. Tampoco parecería muy

de lo que quisieran el comprador y el vendedor; a veces, cuando el vendedor tenía todo lo que podía cargar podía entregar una bolsa a cambio de la comida para su grupo (1936-37, págs. 376-377).

[13] O al menos no he llegado a entrever ninguna equivalencia de competencia encubierta general. Hay una forma de comercio que tal vez la admita, algunos de los que se ha dado en llamar «mercados» o «reuniones de mercado» en Melanesia. Este acuerdo, del cual Blackwood (1935) proporciona varios ejemplos, podría considerarse razonablemente como una sociedad comercial corporativa entre comunidades, cuyos miembros se reúnen en lugares tradicionales y en ocasiones predeterminadas y tienen libertad para comerciar con cualquier cantidad de opositores que se presenten. El comercio se realiza en base a productos tradicionales y es regulado por tasas habituales de equivalencia y, por lo común, se lleva a cabo sin regateos y hablando muy poco. Blackwood vio a una mujer tratando de obtener más que lo habitual por una parte de sus productos —es decir, tratando de regatear—, pero su intento no obtuvo éxito (1935, pág. 440). Nos queda por ver, sin embargo, la elección de socios particulares y la inspección de las mercaderías ofrecidas; aunque no haya indicios de que se pregonen las mercancías, es posible que las mujeres de un sector compitan con las demás variando la cantidad o la calidad de sus mercaderías «estándar» (cf. Blackwood, 1935, pág. 443, acerca de las variaciones de ciertas mercancías).

Otra posibilidad de competencia implícita, más general que ésta, se discute más adelante en el texto.

Además, existen dos condiciones bastante excepcionales del comercio a las cuales ya hemos adjudicado una construcción de competencia de apariencia bursátil. Una de ellas era la economía mixta (Kapauku), en la que se combinan sectores de regateo y de reciprocidad equilibrada cuyas diferencias en cuanto a equivalencia podrían inclinar a las personas, en la medida en que lo permiten las relaciones sociales, a retraerse de comerciar con uno de los sectores para obtener retribuciones más ventajosas cuya posibilidad se presenta en el otro sector o, tal como sucede en el golfo Huon, dos o más aldeas pueden comerciar con el mismo producto y, de esta manera, otras comunidades tienen acceso a más de uno de estos proveedores. En ambos casos, el efecto de tipo mercantil sería la igualación de las equivalencias por encima de los diferentes sectores o comunidades. Sin embargo, esta interpretación no resuelve los problemas más importantes. ¿Cómo es posible trasponer la tendencia de las equivalencias indeterminadas propias del sector de regateo y llegar a las equivalencias

sensato considerar con cinismo la fuerza moral de las proporciones habituales de intercambio, una de las pocas garantías de equidad y continuidad en un contexto plagado de hostilidades. Hay algo más importante, y es que donde prevalecen los precios habituales, y en especial donde el comercio se realiza por medio de sociedades, existen estrategias alternativas para las rebajas competitivas de precios que evitan la desventaja material de rebajar los precios de venta o aumentar las ofertas: Una alternativa consiste en adquirir más socios para el comercio en los términos acostumbrados; otra, que examinaremos más adelante de manera más detallada, consiste en pagar excesivamente a un socio en un momento, para obligarlo así a retribuir dentro de un período razonable a riesgo de perder la dignidad o la sociedad, completando así la transacción a precios normales. No cabe duda de que puede haber competencia por el volumen del comercio externo. Los sistemas internos de prestigio descansan a menudo sobre ella. Pero no surge como manejo de precios, como diferenciación de productos u otros procedimientos similares. La maniobra habitual es aumentar el número de socios del exterior, o aumentar el comercio con los ya existentes.

En estas sociedades de Melanesia no existen mercados propiamente dichos. Es muy probable que no los haya en ninguna de las sociedades arcaicas. Bohannan y Dalton (1962) se equivocaron al referirse a un «principio de mercado», aunque periférico, en este contexto. Se equivocaron en dos cálculos a causa de transacciones como el *gimwali,* el regateo del comercio sin socios que se realiza en las islas Trobriand. En primer lugar, interpretaron el mercado a partir de un tipo de competencia que no le es esencial, un conflicto manifiesto entre comprador y vendedor [14]. En segun-

habituales del intercambio de sociedades equilibrado de modo tal que estas últimas comprueben la influencia de la oferta y la demanda? De una manera similar en las redes comerciales que siguen un modelo competitivo en el nivel de la comunidad, sigue siendo difícil comprender cómo es que el valor relativo se ajusta a la oferta y la demanda, ya que el intercambio todavía se efectúa según equivalencias habituales entre parejas también habituales de socios.

[14] Es interesante recordar que Marx también reprochó a Proudhom el mismo error: «II ne suffit pas, á M. Proudhom, d'avoir eliminé du rapport de l'offre et de la demande les éléments dont nous venons de parler. II pousse l'abstraction aux derniéres limites, en fondant tous les producteurs en *un seul* producteur, tous les consommateurs en *un seul* consommateur, et en etablissant la lutte entre ces deux personnages chimériques. Mais dans le monde réel les choses se passent autrement. La concurrence entre *ceux* que offrent et la concurrence entre ceux qui demandent, forment un élément nécessaire de la Iufte entre les acheteurs et les vendeurs, d'óu resulte la valeur venale» (Marx, 1968 (1847), págs. 53-54).

do lugar, interpretaron el mercado basándose en un tipo de transacción aislada, impersonal y competitiva, sin referirse a la organización global de estos intercambios. El error serviría para subrayar la insistencia de Polanyi (1959) de que las transacciones debían ser entendidas como tipos de *integración* y no simplemente como tipos *(tout court).* La «reciprocidad» y la «redistribución», y el intercambio de mercado eran, según el tratamiento de este especialista, no simples formas de transacción económica, sino modalidades de organización económica. Las formas determinadas de transacción encontradas en los mercados, tales como la venta y (en ocasiones) el regateo, se encuentran también en una cantidad de ejemplos primitivos. Pero faltando una competencia simétrica e inversa entre los compradores y entre los vendedores, estos intercambios no se encuentran integrados como sistemas de mercado. Al menos hasta que no se integre de este modo (lo cual no es el caso tradicional) el regateo de las islas Trobiand no podría proporcionar una indicación de principio de mercado o de mercado periférico. Los mercados propiamente dichos, competitivos y fijadores de precios, están ausentes de todas las sociedades primitivas.

Pero entonces, si el comercio no está constituido clásicamente para absorber la presión de la oferta y la demanda mediante alteraciones en los precios, la sensibilidad que hemos observado en los valores de intercambio de Melanesia sigue siendo un misterio intrigante.

UNA TEORÍA PRIMITIVA DEL VALOR DE INTERCAMBIO

No propongo una solución definitiva a este misterio. Una vez que hemos tomado conciencia de lo inadecuado de la teoría económica formal, y de la total falta de sofisticación de la economía antropológica descubierta por esos medios, es absurdo esperar una explicación que no sea parcial o deficiente. Pero, sin embargo, cuento con una teoría primitiva acerca del valor. Tal como sucede en la buena tradición económica, tiene un aire de «nunca jamás»; sin embargo, es coherente con la conducta observada de cierto comercio y sugiere ciertas razones para la influencia de la oferta y la demanda sobre los valores habituales. La idea se refiere exclusivamente al comercio por sociedades. Su esencia consiste en que los precios son establecidos por el tacto social, en especial por la diplomacia de la evaluación del bien económico, adecuada para un enfrentamiento entre personas que son relativamente extrañas. En una serie de intercambios recíprocos la aparición alternada de esta falta de equilibrio, primero por parte de un socio y luego del

otro, establecería una proporción de equilibrio con un margen de seguridad apenas menor que el de la competencia de precios libres. Al mismo tiempo, el principio rector de la «generosidad» debería proporcionar al precio acordado cierta apariencia de *el equilibrio,* es decir, la oferta y demanda.

Debe tenerse en cuenta que el comercio entre las comunidades o tribus primitivas es una empresa sumamente delicada y potencialmente muy explosiva.. Los relatos antropológicos documentan los riesgos de las expediciones comerciales a territorios distantes, la intranquilidad y las sospechas, la facilidad con que los bienes comerciales se transforman en causa de peleas comerciales. Como dice Lévi-Strauss: «Existe una vinculación, una continuidad, entre las relaciones hostiles y la provisión de prestaciones recíprocas. Los intercambios son guerras resueltas por vía pacífica, y las guerras son el resultado de transacciones infructuosas» (1969, p. 67)[15]. Si la sociedad primitiva logra mediante la dádiva y el clan reducir el estado de guerra (Warre) a una tregua interna (véase cap. IV), es sólo para desplazar hacia afuera, hacia las relaciones entre los clanes y las tribus, la totalidad del peso de ese Estado. En el sector externo las circunstancias son radicalmente hobbesianas, careciendo no sólo de aquel «poder común para mantenerlos a todos temerosos», sino incluso de aquel parentesco común que podría inclinarlos a todos a la paz. En el comercio, además, el contexto del enfrentamiento es la adquisición de utilidades; y los bienes, tal como hemos visto, pueden muy bien resultar urgentes. Cuando se encuentran entre sí gentes que no temen nada unas de otras y, sin embargo, tienen la esperanza de ganar algo en el encuentro, la paz en el comercio es algo bastante incierto. Ante la ausencia de garantías externas, como por ejemplo de un poder soberano, la paz debe asegurarse de otra manera: por la extensión de las relaciones sociales a los extraños —la amistad o el parentesco comercial— y, más significativamente, *por los términos del intercambio mismo.* La *ratio* económica es una maniobra diplomática. «Se requiere un gran tacto por parte de cada uno de los interesados —según escribió Radcliffe-Brown acerca del intercambio entre las distintas pandillas de Andamanes— para evitar la intranquilidad que puede surgir sí un hombre piensa que las cosas que ha recibido no valen tanto como las que ha dado...» (1948, p. 42). Las personas deben llegar

[15] «Durante el comercio, los indios no le entregan nunca a un extraño el arco y las flechas al mismo tiempo» (Goldschmidt, 1951, página 336).

a un acuerdo. La relación de intercambio asume así funciones de un tratado de paz.

El intercambio intergrupal no responde simplemente al «propósito moral» de hacer amigos, pero cualquiera sea la intención y por utilitaria que sea no hará nunca enemigos. Toda transacción, como ya sabemos, es necesariamente una estrategia social: tiene un coeficiente de sociabilidad demostrado en su modalidad y en sus proporciones por la disposición implícita a vivir y dejar vivir, a retribuir con todas las de la ley. En realidad, el procedimiento adecuado no es solamente un intercambio de cosas equivalentes, una reciprocidad bien equilibrada. La estrategia más diplomática es la *buena medida* económica, una generosa retribución en relación con lo que se ha recibido para que no pueda haber quejas. En los encuentros intergrupales observamos una tendencia a *retribuir en exceso:*

> El objeto del intercambio (entre personas de las diferentes pandillas de Andamanes) era producir un sentimiento amistoso entre las dos personas interesadas, y a menos que esto se lograra el propósito no estaba cumplido. *Proporcionaba un gran campo de acción para el ejercicio de la diplomacia y de la cortesía.* Nadie podía rechazar libremente el regalo que se le ofrecía. *Cada hombre y mujer trataba de superar a los demás en cuanto a generosidad.* Existía una especie de rivalidad amistosa en lo que se refiere a ver quién podía entregar la mayor cantidad de presentes valiosos (Radcliffe-Brown, 1948, página 84; los subrayados me pertenecen).

La diplomacia económica del comercio consiste en devolver algo más. A menudo se trata de «algo para el camino»: el huésped supera al amigo que lo visita, quien hizo el regalo inicial, una «dádiva propiciatoria» en señal de amistad y con la esperanza de una conducta prudente y por supuesto con expectativas de reciprocidad. A largo plazo, los asuntos pueden equilibrarse, y un regalo puede traer aparejado otro, pero por el momento lo importante es que la retribución queda pendiente. Literalmente existe un margen de seguridad, la generosidad excesiva evita a cualquier costo «el malestar que puede surgir si un hombre piensa que lo que ha recibido no vale tanto como lo que ha dado», lo que equivale a decir el malestar que podría ocasionarse al medir demasiado la retribución. Al mismo tiempo, el beneficiario de esta generosidad ha quedado obligado: es un deudor, de modo que el dador tiene todo el derecho a esperar un tratamiento igualmente bueno en la próxima oportunidad, cuando él sea el forastero y el invitado de su socio comercial. Desde una perspectiva más amplia, tal como Alvin Gouldner lo ha supuesto, estos ligeros desequi-

librios son los que sustentan la relación (Gouldner, 1960, página 175).

Este procedimiento de desequilibrio transitorio que desencadena generosas retribuciones por parte del socio local a causa de las dádivas propiciatorias no es exclusividad de los Andaman, sino que es bastante común en Melanesia. Es la conducta adecuada entre los parientes comerciales del Golfo Huon:

> Se considera que los vínculos de parentesco y el regateo son incompatibles; es por eso que todos los bienes se entregan como dádivas libres ofrecidas por motivos sentimentales. Se evita cualquier discusión sobre el valor, y el dador hace todo lo que puede para dar la impresión de que en ningún momento le ha pasado por la cabeza la idea de una contradádiva... La mayoría de los visitantes... regresan a sus hogares con productos por lo menos tan valiosos como los que llevaron. En realidad, cuanto más estrecho es el vínculo de parentesco, tanto mayor es la generosidad del huésped, y muchos regresan siendo bastante más ricos que antes. Sin embargo, se lleva bien la cuenta y más tarde se igualan los resultados (Hogbin, 1951, pág. 84).

También es el caso del *Kula* de los Massim:

> El ofrecimiento del *parí,* de los dones de llegada por parte de los visitantes, retribuidos por el *talo'i,* o regalos de despedida por parte del huésped, entran en la categoría... de regalos más o menos equivalentes... El hombre local, por norma (Malinowski parece significar «invariablemente»), contribuirá con un regalo más importante, ya que el *talo'i* siempre excede al *pari* en cuanto a cantidad y valor, además los visitantes siempre reciben pequeños regalos durante su estadía. Por supuesto que si en el *parí* se incluyeran dones de gran valor, como, por ejemplo, la hoja de una espada o un cucharón de madera de tilo, esos dones propiciatorios se retribuyen siempre de una manera estrictamente equivalente. En el resto se excederá liberalmente el valor (Malinowski, 1922, pág. 362)".

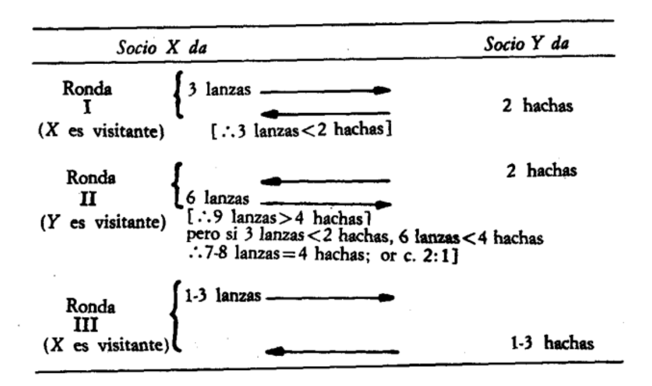
Supongamos entonces un procedimiento de equivalencias recíprocas tal como el que caracteriza al comercio del Golfo Huon. Una serie de transacciones en las cuales los socios manifiestan alternativamente una cierta generosidad debe estipular por injerencia una *ratio* de equivalencia entre los bienes intercambiados. Siguiendo el camino debido, se llega a un acuerdo bastante preciso sobre valores de intercambio.

[16] Cf. Malinowski, 1922, pág. 188, acerca de los desequilibrios en el intercambio de pescado por ñame entre socios de diferentes aldeas de las islas Trobriand. Para otros ejemplos de evaluación justa en las sociedades comerciales con respecto a la reciprocidad, véase también Oliver, 1955, págs. 229, 546; Spencer, 1959, pág. 169; cf. Goldschmidt, 1951, pág. 335.

deuda de X con la entrega de dos hachas y queda él mismo endeudado al entregarle X seis lanzas, lo que se deduce es que nueve lanzas valen más que cuatro hachas. De esto se desprende que de siete a ocho lanzas equivalen a cuatro hachas o, tomando en cuenta la indivisibilidad, lo que prevalece es una proporción de dos a uno. Por supuesto no hay necesidad de seguir la progresión continua de las dádivas. Al final de la segunda serie, Y se encuentra en desventaja más o menos por una lanza. En caso de que X trajera la próxima vez de una a tres lanzas e Y le retribuyera con una cantidad de una a tres hachas (o mejor, de dos o tres), se mantendría un equilibrio promedio. Observemos también que la proporción es algo sobre lo cual las partes se ponen de acuerdo mecánicamente en la medida en que cada una entiende el equibrio usual de crédito y deuda, y en caso de que aparezca algún serio malentendido, la sociedad se disuelve o, en caso contrario, estipula la proporción según la cual debe llevarse adelante el comercio.

Al considerar las comparaciones (tal vez envidiosas) de las retribuciones comerciales que es posible efectuar con los

TABLA 6.2. Determinación del valor de intercambio a través de las buenas acciones recíprocas



	Socio X da	Socio Y da
Ronda I (X es visitante)	3 lanzas → ← [∴3 lanzas<2 hachas]	2 hachas
Ronda II (Y es visitante)	← 6 lanzas → [∴9 lanzas>4 hachas] pero si 3 lanzas<2 hachas, 6 lanzas<4 hachas ∴7-8 lanzas=4 hachas; or c. 2:1]	2 hachas
Ronda III (X es visitante)	1-3 lanzas → ←	1-3 hachas

que se encuentran de nuestro lado, estos acuerdos de equivalencia constituyen una oportunidad de llegar a acuerdos comunes. La comparación de las retribuciones comerciales es, a mi parecer, lo que más se parece a una competencia interna implícita. Tal vez la información así obtenida pueda aplicarse la próxima vez frente al socio comercial de la otra comunidad. Sin embargo, parece existir muy poca evidencia sobre este aspecto o sobre la precisión de la información de que disponemos acerca de los tratos entre compatriotas —en algunos casos las transacciones con los socios de otras comarcas se llevan a cabo de una manera privada y furtiva (Harding, 1967).

El ejemplo que tenemos delante es específicamente un caso de modelo simple, que supone visitas recíprocas y un procedimiento estándar de intercambio de regalos. Puede suponerse también que los diferentes tratos comerciales tengan alguna otra forma de calcular el valor de intercambio. Si, por ejemplo, el X del modelo simple fuera un viajante comercial que siempre se encontrara en el papel visitante, y en caso de que se mantuviera la misma diplomacia de generosidad, la *ratio* real tal vez favorecería más a las lanzas de X en la medida en que Y se encontrara repetidamente obligado a ser magnánimo. En realidad, si X insistiera en regalar tres lanzas e Y en retribuir con dos hachas, la misma *ratio* podría mantenerse durante cuatro rondas sin que X se encontrara en relación de inferioridad después de su dádiva inicial, aun cuando pueda calcularse que una proporción aproximada de 2 : 1 aparecerá promediando la segunda ronda (tabla 6.3). En ese caso podría surgir una proporción habitual de 3 : 2. De cualquier manera las ventajas para el grupo viajero son evidentes, aunque es él quien debe llevar el peso de todo el transporte, de modo tal que las ganancias que excedan esa proporción por las visitas recíprocas igualará a las diferencias de «oferta y demanda».

Este segundo ejemplo constituye sólo una de las muchas permutaciones posibles de la determinación de proporción de intercambio. Incluso en los viajes en una sola dirección, la diplomacia de regalo y retribución puede resultar más complicada de lo que suponemos (por ejemplo, Barton, 1910). Traigo a colación este ejemplo con el solo propósito de sugerir la posibilidad de que formalidades distintas de intercambio generen diferentes proporciones del mismo.

No importa lo compleja que sea la estrategia de reciprocidad por medio de la cual se determina finalmente un equilibrio ni cuan sutil sea nuestro análisis, sólo se sigue conociendo con exactitud lo que ha sido determinado eco-

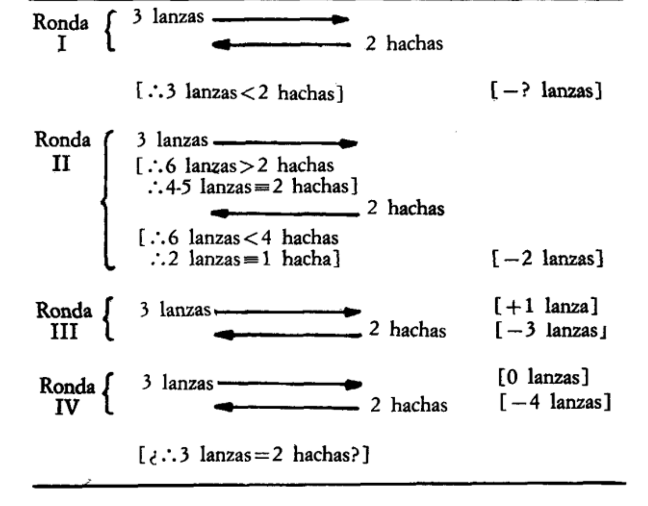


TABLA 6.3. Determinación de equivalencias: Visitas en un sentido único

nómicamente. ¿Cómo puede suceder que una proporción establecida por generosidad recíproca exprese el promedio actual de la oferta y la demanda? Todo depende del significado y de la práctica de ese principio capital, es decir, de la «generosidad». Pero el significado es incierto desde el punto de vista etnográfico, y en esto reside la debilidad más importante de nuestra teoría. Sólo se conocen los siguientes hechos, no caracterizados precisamente por su repetición en los documentos: que aquéllos que proporcionan cierto producto para el intercambio se relacionan con él primordialmente en su función laboral por medio del esfuerzo real que demanda su producción, mientras que aquéllos hacia quienes se dirige el producto lo aprecian principalmente como valor de uso. Esto es todo lo que conocemos por incidentes ocurridos en el comercio del Golfo Huon y de los Siassi, donde la labor de manufactura era exagerada por los proveedores mientras que luego el producto era despreciado por los receptores, confiando así ambas partes en influir los términos del tratado para su propio provecho (véase lo dicho anteriormente). A partir de esta devoción firme a la oportunidad principal, uno debe retroceder hasta llegar, gracias a una especie de lógica invertida, al posible signi-

ficado de la «generosidad». Suponiendo la necesidad de una valoración recíproca del producto, eso implicaría que cada parte debe considerar, además de las virtudes de la mercadería que recibe, la utilidad relativa del producto que entrega para la otra parte, y además del trabajo que le ha costado a él mismo, el trabajo del otro. La «generosidad» debe poner en relación el valor de uso con el valor de uso y el trabajo con el trabajo.

Si esto es así, la «generosidad» hará operar sobre la proporción del intercambio algunas de las mismas fuerzas, operando en la misma dirección, que afectan los precios en el mercado. En principio, los productos de mayor costo real provocarán retribuciones más altas. En principio también, si los productos de mayor utilidad obligan al receptor a una mayor generosidad, eso equivale a decir que el precio se dispone a aumentar con la demanda [17]. Compensando así los esfuerzos al productor y las utilidades al receptor, las proporciones establecidas por las tácticas diplomáticas expresarán muchas de las condiciones elementales que de otra manera quedan representadas en las curvas de oferta y de demanda trazadas por el economista. En ambas intervendrían, provocando los mismos efectos generales, las dificultades reales de producción, la escasez natural, los empleos sociales de las mercaderías y las posibilidades de sustitución. Siendo en muchos aspectos opuesta a la competencia de mercado, la diplomacia del comercio primitivo puede conducir a un resultado similar por un camino diferente. Pero, además, desde el principio existe una similitud básica: los dos sistemas comparten la premisa de que el comerciante debe ser materialmente satisfecho, consistiendo la diferencia en que mientras que en uno esto se deja librado a su propia inclinación, en el otro se convierte en una responsabilidad para su socio. Para ser una «proporción» satisfactoria desde el punto de vista diplomático, el precio

[17] Además, se presenta el caso empírico en que una discrepancia en los valores laborales puede ser sostenida por una equivalencia en las utilidades (cf. Godelier, 1969). La «necesidad» se iguala con la «necesidad», tal vez a expensas de una parte, aunque, como ya hemos visto, la norma de paridad de trabajo puede mantenerse por medio de tretas y simulaciones ideológicas. Esta especie de discrepancia sería más probable en los lugares donde las mercaderías comerciadas pertenecen a diferentes esferas de intercambio dentro de una de las comunidades que realizan el comercio, o de ambas; por ejemplo, el intercambio de productos manufacturados por alimentos, en especial donde los primeros se emplean también para los pagos de dotes matrimoniales. Además, la alta utilidad social de una pequeña cantidad de un producto (el producto manufacturado) está compensada por una gran cantidad de una mercadería de estatus inferior. Este puede ser uno de los secretos importantes dentro de la «explotación» de las zonas más ricas por las más pobres (por ejemplo, los Siassi).

de la paz, la *ratio* habitual de intercambio del comercio primitivo, debe aproximarse al precio normal del mercado. Puesto que los mecanismos difieren, esta correspondencia sólo puede ser aproximada, pero la tendencia es la misma.

ESTABILIDAD Y FLUCTUACIÓN DE LAS PROPORCIONES DE INTERCAMBIO

Al menos de una manera provisional llegamos a la siguiente conclusión: Las condiciones materiales que solemos denominar con los términos «oferta» y «demanda» están también subsumidas en los acuerdos de buen trato que forman parte del procedimiento del comercio melanesio. Pero entonces ¿cómo es que las *ratios* de intercambio permanecen inmunes a los cambios de corta duración sufridos por la oferta y la demanda?

Ya hemos mencionado algunas razones de esta estabilidad poco duradera. En primer lugar, las proporciones habituales poseen fuerza moral, comprensible si tenemos en cuenta su función como pautas de conducta leal en un área donde las relaciones intergrupales son débiles y amenazan constantemente la paz del comercio. Y aunque la práctica moral puede ser en todas partes vulnerable cuando entran en juego las conveniencias, por lo general no resulta tan fácil cambiar las reglas. En segundo lugar, en el caso de un desequilibrio de las cantidades disponibles con respecto a la demanda (en la proporción preponderante del intercambio), el comercio de sociedades abre alternativas más atractivas para la rebaja del «precio solicitado» o para el aumento de la oferta: es mejor encontrar nuevos socios para el comercio manteniendo las proporciones antiguas o si no comprometer a un socio ya existente mediante un pago excesivo, obligándole a retribuir más adelante con prodigalidad y defendiendo también así la proporción habitual. Esta última no es una táctica hipotética que a mí se me haya ocurrido. Consideremos esta técnica de los Busama para alentar el suministro de cerdos.

> La diferencia entre el método nativo de comerciar y el nuestro se hizo evidente en el intercambio que tuvo lugar a comienzos de 1947. La zona de Salamaua había sufrido más daños que los asentamientos del Norte, muchos de los cuales todavía tenían sus cerdos. Al reanudarse los viajes después de la derrota japonesa, un hombre de Bukawa' tuvo la idea de traerle a un pariente suyo llamado Boya, y perteneciente a los Busama, una cerda de corta edad. El animal tenía un valor aproximado de dos libras (2 £), pero los datos indicaban que se aceptaría mejor un pago en vasijas que en dinero. Se requería un conjunto de diez como equivalente razonable, y

como Boya sólo podía entregar cinco, informó a sus parientes de que cualquiera que pudiera ayudarlo recibiría una cría cuando llegara el momento. Su sugerencia fue aceptada y contribuyeron con veintidós vasijas, lo que hizo un total de veintisiete. Todas le fueron entregadas al visitante, quien quedó bastante sorprendido, tal como me lo confesó en privado. Sin embargo, esa generosidad no era tan absurda como podría parecer: al dar una retribución tan importante, Boya impuso a su invitado la obligación de traer otro animal (Hogbin, 1951, páginas 84-85).

El éxito de la maniobra de Boya fue posible sólo gracias a las cualidades sociales de la relación comercial. La sociedad no es solamente un privilegio, sino un deber de reciprocidad. Específicamente comprende la obligación de *recibir* así como la de *retribuir*. Algunas personas pueden acabar poseyendo más cantidad de un producto determinado que la que necesitan, esperan o piden, pero el hecho es que no la piden. Un amigo comercial se ve obligado a aceptar cosas que no le sirven; de esa manera tendrá que retribuir sin una buena razón «económica». El padre Ross de Mount Hagen parece no haber entendido la ética espiritual implícita en el proceso:

El misionero le dijo al autor que los nativos que han comerciado con él y que se encuentran necesitados en ese momento, suelen llegar a la misión con objetos que no poseen valor material ni utilidad para él. Los nativos tratan de comerciar esos productos intercambiándolos por cosas que necesitan. Al negarse el misionero, los nativos le dicen que su conducta no es adecuada, ya que según su propio punto de vista él es su amigo y debería aceptar lo que no necesita para ayudarlos cuando les hace falta. Lo que le dicen es lo siguiente: «Usted compra nuestra comida, le vendemos nuestros cerdos, nuestros muchachos trabajan para usted, por tanto, usted debería comprar esto que dice que no necesita y no es correcto que se niegue a hacerlo (Hitlow, 1947, página 68)[18].

[18] El malentendido es tanto cultural como económico y obviamente independiente de la raza y de la religión: «...los Nuer no consideran las compras hechas a un mercader árabe del mismo modo que nosotros consideramos las compras hechas en un comercio. No se trata para ellos de una transacción impersonal, y su idea del precio y del dinero no tiene nada que ver con la nuestra. Su idea acerca de una compra es que se le da algo a un mercader que por ello se ve en la obligación de ayudarlo a uno. Al mismo tiempo, si se le pide algo de su negocio que uno necesita debe darlo, porque al aceptar la dádiva que se le ha dado ha entrado en una relación de reciprocidad con uno. Es por eso que el verbo *kok* tiene al mismo tiempo dos significados: «comprar» o «vender». Los dos actos constituyen la expresión de una relación única de reciprocidad. Tal como los mercaderes árabes consideran la transacción surgen malentendidos bastante diferentes. Según la concepción de los Nuer, lo que implica un inter-

Basándose en el mismo principio los pueblos del interior situados al norte de Sio (noroeste de Nueva Guinea) pueden vencer el desgano de sus socios de la costa con respecto al comercio:

> También los Sio aceptan con frecuencia productos que no necesitan en ese momento. Cuando le pregunté a un hombre Sio por qué tenía cuatro arcos (la mayoría no tiene más que uno), me contestó: «Si un amigo (comercial) del bosque viene con un arco, tengo que ayudarlo» (Harding, 1967, páginas 109-110).

Para finalizar, un sorprendente ejemplo de la misma naturaleza que Malinowski incluye en su descripción del intercambio de pescado por ñame *(wasi)* entre las diferentes comunidades que habitan las islas Trobriand. Hasta ese momento, según observó Malinowski, los pueblos del interior que cultivaban ñame seguían insistiendo en la obligación de sus socios de la costa de recibir, incitándolos así periódicamente para que les preporcionaran pescado en los términos establecidos, aunque los pescadores podían ocuparse con mucho más provecho en la pesca de perlas. El dinero seguía siendo así esclavo de la costumbre, y la sociedad, el ama de las equivalencias indígenas de intercambio:

> En nuestros días, cuando los pescadores pueden ganar diez o veinte veces más pescando perlas que cumpliendo su parte en el *wasi,* el intercambio sigue constituyendo para ellos una carga. Constituye uno de los ejemplos más notables de la tenacidad de la costumbre nativa el hecho de que a pesar de todas las tentaciones ofrecidas por las perlas, y no obstante la gran presión que los traficantes blancos ejercen sobre ellos, los pescadores no intenten nunca evadirse del *wasi,* y que, una vez recibido el regalo propiciatorio, dediquen el primer día calmo a la captura de peces y no a la búsqueda de perlas (Malinowski, 1922, pág. 188n).

Al actuar así para mantener la estabilidad de los valores de intercambio, la sociedad comercial merece una interpretación más general y respetuosa de su significación económica. La sociedad comercial primitiva es un equivalente funcional del mecanismo de precios del mercado. Un desequilibrio en la oferta y demanda se resuelve por las presiones ejercidas sobre los socios y no sobre las equivalencias de intercambio. Mientras que en el mercado ese equilibrio se logra mediante un cambio en el precio, aquí es la parte social de la transacción, la sociedad, la que absorbe la presión económica. La equivalencia de intercambio permanece

cambio de este tipo es más bien una relación entre personas que entre cosas. Lo que se «compra» no son las mercaderías, sino el mercader...» (Evans-Pritchard, 1956, págs. 223-224).

imperturbable, aunque la equivalencia temporal de ciertas transacciones sea retardada. El equivalente primitivo del mecanismo bursátil de precios no es la equivalencia habitual del intercambio, sino su relación habitual.

Así se logra una breve consistencia de los valores de intercambio. Sin embargo, la misma desviación de la presión de la equivalencia de intercambio hacia la relación de sociedad hace que esta última sea la más vulnerable ante una discrepancia sostenida de la oferta y la demanda. Supongamos una disparidad continua y/o creciente entre la equivalencia de intercambio tradicional y la cantidad de bienes de que realmente se dispone —debida, tal vez, a alguna nueva facilidad en la adquisición de una de las mercaderías de que se trata—. El comercio de sociedades aumenta entonces la presión material en el curso de repetidas resoluciones. Manteniendo firmes los términos del intercambio, la táctica del pago excesivo sólo resulta equitativa y tolerable si el equilibrio de oferta y demanda es reversible. De otra manera, una tendencia implícita a acumular volumen la torna intolerable. Ya que, si se ataca lá obligación de un socio a recibir, teniendo en cuenta su posible demora en la retribución, el intercambio prosigue siempre según la cantidad buscada por la parte más inoportuna. En este aspecto, los estímulos para la producción y el intercambio exceden incluso la dinámica del mercado competitivo.

Esto equivale a decir que cualquier cambio de la oferta por encima o por debajo de la demanda en una equivalencia determinada, el volumen de intercambio que implica el comercio por sociedades es mayor que el equilibrio de mercado que le corresponde. Tal vez la cantidad disponible de cerdos sea por el momento inferior a la cantidad demandada por una equivalencia de un cerdo igual a cinco vasijas; tanto peor para los criadores de cerdos, ya que tendrán que distribuir al mismo precio hasta que todas las vasijas se agoten. En un mercado abierto, la cantidad total de transacciones sería más baja y en términos más favorables al comercio de los cerdos.

Es evidente que si persiste la disparidad entre las equivalencias en uso y las mercaderías de que se dispone, el comercio por sociedades debe descubrir sus límites como mecanismo de equilibrio, poniendo siempre a disposición de la demanda una oferta según los términos habituales. Considerado a nivel social, el comercio se vuelve irracional: un grupo comienza su evolución económica apropiándose del trabajo de otro grupo. Tampoco podría esperarse que el grupo de socios acosados contuviera indefinidamente el desequilibrio, no más de lo que una sociedad que tolerara ese

procedimiento podría continuar indefinidamente. En el nivel individual, la irracionalidad es más probable que se presente como una inutilidad de la acumulación, más concreta que el costo de producción no compensado. Debe llegar un momento, después de que un hombre se encuentre en posesión de cinco arcos, o tal vez de diez, o incluso de veinte, en que empiece a cuestionarse sobre la conveniencia de acumular todo aquello de lo cual su socio parece querer desprenderse. ¿Qué sucederá entonces cuando las personas se muestren renuentes o incapaces de hacer frente a sus obligaciones comerciales? Si lo supiéramos, desentrañaríamos el último de los misterios propuestos empíricamente por el comercio de Melanesia: la tendencia observada de los valores de intercambio a ajustarse a largo plazo, aunque no en un período corto, a los cambios que se producen en la oferta y la demanda. La solución aparente consiste en evaluar las equivalencias, pero ¿cómo hacerlo?

Mediante una reubicación del comercio, una revisión de las sociedades. Por una parte, sabemos lo que sucede cuando un socio comercial se muestra renuente a retribuir. En todas partes la sanción es la disolución de la sociedad. Durante un tiempo un hombre puede andarse con rodeos, pero si demora demasiado, o si al final no presenta una retribución adecuada, la relación comercial se quiebra. En tal caso, además, el volumen del intercambio disminuye y aumenta la presión soportada por el comercio. Por otra parte, también conocemos (o suponemos) que el proceso mediante el cual se determina en primer lugar el valor de intercambio, es decir, la valoración recíproca de mercaderías, incorpora condiciones medias corrientes de oferta y demanda. La solución a una disconformidad persistente entre los valores de intercambio y el juego de la oferta y la demanda sería entonces un proceso social mediante el cual se pusiera fin a las viejas sociedades y se negociaran otras nuevas. Tal vez incluso la red comercial debería ser modificada, tanto en lo geográfico como en lo étnico. Pero en cualquier caso, un nuevo comienzo, manteniendo con los nuevos socios las maniobras tácticas tradicionales de pagos excesivos recíprocos, restaura la correspondencia entre el valor de intercambio y la influencia de la oferta y la demanda.

Este modelo, aunque hipotético, corresponde a ciertos hechos, tales como la organización social de la deflación experimentada en las redes comerciales de Melanesia durante el período posterior al contacto con los europeos. El comercio indígena continuó durante cierto tiempo sin el beneficio de una competencia mercantil. Pero los mismos europeos que aportaron cantidades excesivas de hachas, conchas o cerdos impusieron también la paz. En la era colonial,

la esfera de la conducta formal melanesia se expandió, ampliándose los horizontes sociales de las comunidades tribales. Se hizo posible una reconstrucción significativa y una extensión de los contactos comerciales, y también una revaluación de las equivalencias en el comercio, como, por ejemplo, en el intercambio que tiene lugar en el Golfo Huon entre la costa y el interior, que en épocas recientes se ha hecho más abierto y en apariencia mucho más sensible a la oferta y la demanda que el comercio marítimo tradicional (Hogbin, 1951, p. 86; cf. Harding, 1967).

Todo lo dicho conduce a una sugerencia final: Las equivalencias de intercambio de sistemas comerciales organizados de manera diferente tienen tal vez una sensibilidad distinta a los cambios producidos en la oferta y la demanda, dependiendo esto de las cualidades sociales de la relación comercial. Precisamente la naturaleza de la sociedad se vuelve significativa: Puede ser más o menos sociable, admitiendo así demoras más o menos largas de la reciprocidad; por ejemplo, más largas en los parentescos comerciales que en las amistades comerciales. La relación preponderante tiene un coeficiente de fragilidad económica y, por consiguiente, la totalidad del sistema, una cierta sensibilidad a las variaciones en la oferta y la demanda. La simple cuestión de la privacidad o publicidad habituales puede tener consecuencias similares; tal vez sea factible (por lo que sabemos) llegar secretamente a nuevos acuerdos con antiguos socios. ¿Y qué libertad se concede entonces dentro del sistema para conseguir nuevos socios? Aparte de las dificultades que reviste el abrirse camino en aldeas o en grupos étnicos que estaban fuera del sistema, las sociedades pueden ser heredadas por costumbre, quedando así cerrado el conjunto de contactos, o tal vez pueden contraerse con mayor facilidad y en ese caso el intercambio de valores ser más susceptible de revisión. En resumen, la flexibilidad económica del sistema depende de la estructura social de la relajón comercial.

Si el proceso, tal como lo hemos delineado, describe realmente las variaciones a largo plazo producidas en el valor de intercambio, entonces, en un nivel más alto de generalización y con muchas imperfecciones, se asemeja a la competencia mercantil. No cabe duda de que hay diferencias profundas. En el comercio primitivo, el camino que conduce al equilibrio económico no depende del papel de individuos o firmas autónomas que fijan un precio mediante las contestaciones paralelas de compradores y vendedores. Más bien comenzó con el entredicho de la competencia dentro del seno de la comunidad, o si no, atravesó una estructura de acuerdos institucionales que con distintos grados de

facilidad unió a socios con obligaciones mutuas de generosidad, separando a los que no tenían tales inclinaciones, para negociar al final a un «precio» semejante. La similitud con el comercio de mercado aparece cuando se hace abstracción de todo esto y de la escala prolongada de espacio y tiempo, tal vez en la realidad un cambio que lleva décadas de un comercio con un grupo étnico a una sociedad dentro de otro. Entonces el sistema primitivo, considerado globalmente, hace que estas personas particulares entren en relaciones de comercio, y con equivalencias tales que reflejen de una manera razonable la disponibilidad y la utilidad de los productos.

¿Pero cuál es la jerarquía teórica de este parecido residual? El hecho de haber sido apreciado primero en su forma burguesa ¿lo convierte acaso en la propiedad analítica privada de la economía convencional? Podríamos casi decir que no, ya que en su forma burguesa el proceso no es general, mientras que en su forma general no es burgués. La conclusión a la que hemos llegado sobre este aspecto del comercio en Melanesia servirá también para la totalidad: una teoría primitiva del valor de intercambio es también necesaria y tal vez posible, lo que no quiere decir que ya exista.